រៀនតាមឆាវឆាវ



① មានមហិច្ឆតា

«មហិច្ឆតាបង្រៀនមនុស្សឱ្យស្គាល់កាលៈទេសៈ»

«មហិច្ឆតាបង្រៀនមនុស្សឱ្យចេះតស៊ូ»

② គិតបញ្ច្រាស

«ម៉េចឯងមិនគិតថា បើឯងអាចកាត់ក្បាលគួនអ៊ីបានឯងនឹងល្បីពេញពិភពលោក»

«ឯងមិនខ្លាចគួនអ៊ីទេ? គួនអ៊ីក៏ជាមនុស្ស ខ្ញុំក៏ជាមនុស្ស គួនអ៊ីមានកាំបិត ខ្ញុំក៏មានកាំបិត ម៉េចក៏លោកឧបរាជមិនសួរថា តើគួនអ៊ីខ្លាចខ្ញុំឬអត់?

③ ចេះខ្មាសគេ

«ចេះខ្មាសគេទើបល្អ ចេះខ្មាសគេទើបក្លាហាន»

«ចេះខ្មាសគេទើបចេះវិធីរៀន ចេះវិធីរៀនទើបរៀនចេះ»

«មនុស្សនៅពេលមានអារម្មណ៍ខ្មាស់គេច្បាស់ជាខំប្រឹងរកវិធីកុំឱ្យខ្មាស់គេម្តងទៀត

④ វាយចិត្តមុន

«វាយចិត្តជាជំហ៊ានដំបូងបង្អស់ក្នុងការយកឈ្នះ»

«បម្បាក់ទឹកចិត្ត ខ្លាំងជាងបម្បាក់កម្លាំងកាយ»

⑤ មិនខ្លាចបរាជ័យ

«បរាជ័យគឺជារឿងល្អ បរាជ័យអាចបង្រៀនមនុស្សឱ្យទទួលបានជោគជ័យ»

«រៀនពីបរាជ័យ បើអ្នកចង់ជោគជ័យ»

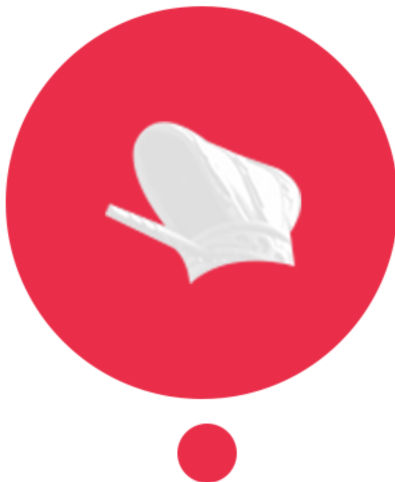
«សត្វឆ្កែបើវារត់ត្រុកៗស្អុយណាស់ក៏បានអាចមំមួយដុំស៊ីដែរ បើវានៅដេកស្ងៀម អាចមំមួយដុំក៏មិនបានហិតផង»

⑥ ជួយរកហេតុផលឱ្យអ្នកដំទៃ

«ការជួយរកហេតុផលឱ្យអ្នកដំទៃជាផ្នែកមួយនៃភាពជាអ្នកដឹកនាំ»

«ភាពជាអ្នកដឹកនាំមិនមែនបង្អួតអំណាចនោះទេ តែជាការធ្វើឱ្យអ្នកដំទៃគោរពយើង ទោះបីជាយើងគ្មានអំណាចក៏ដោយ »

«អ្វីដែលខ្ញុំនិយាយអម្បាញ់មិញ គឺខ្ញុំជាអ្នកខុស»



រៀនតាមឆាវឆាវ

៦មេរៀនដែលឆាវឆាវបានបង្រៀនខ្ញុំ

ហួត សេងតៀ

www.yerngshare.blogspot.com

មាតិកា

www.yerngshare.blogspot.com

ទំព័រដើម

ក្រោយពីមានការជក់ចិត្តលើរឿងសាមកុកនេះមក ខ្ញុំមិនដឹងជាចំណាយពេលប៉ុន្មានដងទេ ក្នុងការតាមដានសាច់រឿងដ៏វែងនេះ។ ជាលទ្ធផលនៃការចំណាយពេលវេលា ខ្ញុំក៏បានទទួលមេរៀនជាច្រើនត្រលប់មកវិញផងដែរ។ ខ្ញុំហៅវាថាមេរៀន ព្រោះវាបានបង្រៀនខ្ញុំថាត្រូវធ្វើយ៉ាងណា នៅពេលណា និងជាមួយអ្នកណា។

ក្រោយមកទៀត ខ្ញុំក៏បានចងក្រងពាក្យសម្ដីរបស់តួអង្គនីមួយៗ នៅក្នុងរឿង ហើយបង្កើតបានជាកូនសៀវភៅមួយក្បាល។ ខ្ញុំដាក់ចំណងជើងថា "**សម្រង់ពាក្យសម្ដីរឿងសាមកុក**"។ ខ្ញុំបានដាក់សៀវភៅនោះនៅលើអ៊ីនធឺណេត ដើម្បីឱ្យអ្នកដែលមានចំណូលចិត្តដូចខ្ញុំ មានឱកាសបានអានពាក្យសម្ដីទាំងនោះ ដោយមិនចាំបាច់ទៅមើលរឿងឡើងវិញ។ ខ្ញុំទទួលបានយោបល់ជាច្រើនពីអ្នកអាន ដែលពួកគេមានបំណងចង់ឱ្យខ្ញុំសាកល្បងសរសេរសៀវភៅទាក់ទងនឹងរឿងសាមកុក។ ខ្ញុំក៏សម្រេចថា សាកសរសេរសៀវភៅមួយក្បាលនេះ។

សៀវភៅនេះ កើតឡើងពីការពេញចិត្តរបស់ខ្ញុំ ចំពោះតួអង្គឆាវឆាវ។ ខ្ញុំទទួលបានបទពិសោធន៍ដោយប្រយោលពីតួអង្គមួយនេះ ហើយក៏ចង់ចែករំលែក វាទៅកាន់អ្នកដទៃវិញ។ ខ្ញុំមានគំនិតមួយថា នៅពេលដែលយើងទទួលបានអ្វីមួយដោយឥត

www.yerngshare.blogspot.com

គិតថ្លៃ យើងក៏គួរតែចេះផ្តល់ឱ្យអ្នកដទៃដោយគិតថ្លៃវិញដែរ។ នេះជាមូលហេតុដែលខ្ញុំសរសេរវាឡើងមក។ម្យ៉ាងវិញទៀត ខ្ញុំក៏ចង់អនុវត្តការសរសេររបស់ខ្ញុំឱ្យបានច្រើនផងដែរ។ ការសរសេរ ប្រៀបដូចការរៀនមុខវិជ្ជាដទៃទៀតដែរ យើងមិនអាចរីកចម្រើនបានទេ បើយើងមិនបានអនុវត្តដោយផ្ទាល់សោះ។

សៀវភៅនេះ ជាការបញ្ចេញបញ្ចូលទស្សនៈ និងបទពិសោធន៍ផ្ទាល់ខ្លួនខ្ញុំ ដូច្នេះបើអ្នកអានទាំងអស់គ្នា មានចំណុចដែលមិនយល់ស្រប សូមរំលងចោលចុះ ព្រោះអីមនុស្សមិនអាចមានការគិតដូចគ្នាគ្រប់ពេលបានទេ។ ជួនកាល អ្វីដែលខ្ញុំជួបប្រទះមានភាពផ្ទុយពីអ្នកទាំងអស់គ្នា ហេតុនេះ ខ្ញុំក៏មានការយល់ឃើញផ្សេងទៅ។ សូមបញ្ជាក់ម្តងទៀត សៀវភៅនេះមិនមែនចេញពីស្នាដៃអ្នកជំនាញ ឬបណ្ឌិតណាទេ គឺកើតចេញពីខ្ញុំដែលគ្រាន់តែជាអ្នកចូលចិត្តសរសេរប៉ុណ្ណោះ ដូច្នេះបើសិនមានកំហុស ឬការប្រើពាក្យពេជន៍លើសជ្រុលត្រង់ណា ក៏សូមអធ្យាស្រ័យខ្លះផង។

ជាចុងក្រោយ សូមអរគុណ អ្នកដែលចំណាយពេលអានទំព័រដើមនេះ (ព្រោះមនុស្សភាគច្រើន រំលងចំណុចនេះចោលរហូត)។ ហើយក៏សូមអរគុណ អ្នកដែលបានអានសៀវភៅនេះដល់ចប់ដែរ។ ខ្ញុំខ្លាចអ្នកទាំងអស់គ្នា រអ៊ូថាវែងពេក ទើបខ្ញុំសរសេរវាត្រឹមតែ ៦ ចំណុចប៉ុណ្ណោះ ព្រោះខ្ញុំចង់ប្រាកដចិត្តខ្លួនឯងថា សៀវភៅនេះនឹងត្រូវគេអានដល់ចប់គ្រប់គ្នា។

www.yerngshare.blogspot.com

អំពីខ្ញុំ

ខ្ញុំឈ្មោះ ហួត សេងគៀ ម៉ាក់ខ្ញុំហៅខ្ញុំថា អាគៀ។ ខ្ញុំចូលចិត្តសរសេរទាក់ទងនឹងប្រធានបទដែលគេមិនសូវចាប់អារម្មណ៍ និងប្រធានបទសាមញ្ញៗ។ រាល់សំណេររបស់ខ្ញុំ គឺប្រើរបៀបនិយាយមកសរសេរ ព្រោះខ្ញុំចង់ឱ្យអ្នកអានមានអារម្មណ៍ថាបាននិយាយឆ្លងឆ្លើយជាមួយខ្ញុំដោយផ្ទាល់។ម្យ៉ាងទៀត ខ្ញុំយល់ថា ការនិយាយ និងការសរសេរ សុទ្ធតែជាមធ្យោបាយទំនាក់ទំនង និងការបញ្ចេញអារម្មណ៍ ឬគំនិតមកក្រៅ ហេតុនេះយើងមិនចាំបាច់បែងចែកវាឱ្យដាច់គ្នាស្រលះបែបនេះទេ។

ខ្ញុំបានទទួលពាក្យណែនាំមួយពីលើ YouTube ដែលគេនិយាយថា **ពេលសរសេរដាច់ខាតមិនត្រូវប្រើពាក្យណា ដែលយើងខ្លួនឯងមិនប្រើក្នុងការនិយាយរាល់ថ្ងៃ**។ ការប្រើពាក្យពេជន៍បែបនោះ ជាការកុហកខ្លួនឯងប៉ុណ្ណោះ។ វាក៏បានក្លាយជាគោលការណ៍ក្នុងការសរសេររបស់ខ្ញុំ។

ខ្ញុំមានសំណូមពរដ៏តូចមួយ ទៅកាន់អ្នកអានទាំងអស់គ្នា។ បើសិនជាអ្នកទាំងអស់គ្នាមានពេលទំនេរខ្លះ សូមសរសេរអំពីបទពិសោធន៍ ឬការយល់ឃើញរបស់ខ្លួនឯងឡើងមក ហើយចងក្រងវាជាសៀវភៅតូចៗបែបនេះ ដើម្បីឱ្យស្រុកយើងមានឯកសារច្រើនទុកអានផង។ **មិនចាំតែបណ្ឌិត ទើបអាចសរសេរសៀវភៅបាននោះទេ**។

១ មានមហិច្ឆតា

ខ្ញុំធ្លាប់បានសរសេរនៅលើ **Page I Like Samkok** របស់ខ្ញុំថា “**មហិច្ឆតា ត្រូវតែជាមេរៀនទីមួយនៅក្នុងសៀវភៅអភិវឌ្ឍខ្លួន ព្រោះមានតែវាទេ ទើបអាចជួយកែប្រែមនុស្សបានពិតប្រាកដមែន។** ” តាមពិតនៅក្នុងរឿងសាមកុក បានផ្តោតទៅលើគុណតម្លៃនៃមហិច្ឆតារបស់មនុស្ស និងផលប្រយោជន៍ដែលបានពីវា។

ឆាវឆាវមានមហិច្ឆតាដែលអ្នកណាក៏អាចមើលដឹងដែរ។ នៅពេលបានដំណឹងថាស្តេចហានបានរត់ភៀសខ្លួនចេញទ័ពស៊ីលៀង ឆាវឆាវក៏បានលើកទ័ពទៅរំដោះស្តេចភ្លាម។ គាត់នៅបានបន្ថែមពាក្យថា “**ចាប់ស្តេចគម្រាមពួកសម្តេច ក្តោបក្តាប់រាជការ**” ទៀតផង ដែលនេះបានធ្វើឱ្យយើងស្គាល់ចរិតរបស់គាត់កាន់តែច្បាស់។ ទោះបីជាចំណុចនេះបង្ហាញថាគាត់ជាមនុស្សមិនល្អក៏ដោយ តែយើងនៅតែមិនអាចបដិសេធបានពីគុណប្រយោជន៍របស់មហិច្ឆតាបានដដែល។

តើមហិច្ឆតាជាអ្វី?

មហិច្ឆតា គឺជាបំណង ឬគោលដៅរបស់មនុស្សម្នាក់ៗ ប៉ុន្តែវាមានត្រូវការពេលវេលាដើម្បីសម្រេច។ មហិច្ឆតា អាចធំ ឬតូចទៅតាមអត្តចរិត និងនិស្ស័យរបស់

មនុស្សម្នាក់ៗ។ មហិច្ឆតា គឺជាគ្រឿងជម្រុញចិត្តដ៏ល្អគ្មានពីរ ដែលអាចកែប្រែមនុស្សទន់ខ្សោយម្នាក់ ទៅជាមនុស្សម្នាក់ដែលរឹងប៉ឹងបំផុតបាន។ បណ្ដាមនុស្សជោគជ័យទាំងឡាយ សុទ្ធតែមានមហិច្ឆតាគ្រប់គ្នាទាំងអស់ គ្រាន់តែអ្នកខ្លះគេបញ្ចេញមកដោយត្រង់ ឯអ្នកខ្លះព្យាយាមបិទបាំង ព្រោះនៅយល់ថា មហិច្ឆតាជារឿងមិនល្អ។

ពីមនុស្សម្នាក់ទៅមនុស្សម្នាក់ មានទំនាក់ទំនងខុសគ្នាជាមួយមហិច្ឆតា។ អ្នកខ្លះមានវាតាំងពីតូច ដោយចង់ធ្វើធំលើអ្នកដទៃ ចង់មានបាន ឬក៏ចង់បានជីវិតដែលរីករាយគ្រប់ពេល។ តែអ្នកខ្លះវិញ ត្រូវការពេលវេលាច្រើនទម្រាំតែអាចបង្កើតមហិច្ឆតានៅក្នុងចិត្តរបស់ខ្លួនឯងបាន។ មនុស្សប្រភេទនេះ ត្រូវការយកគម្រូតាមអ្នកដទៃសិន ទម្រាំតែគេអាចរកឃើញមហិច្ឆតាពិតរបស់ខ្លួនឯងបាន។ ឧបរាជឆាវជាគម្រូដ៏ល្អម្នាក់។

មហិច្ឆតា និងការលោភលន់

នៅពេលនិយាយដល់រឿងមហិច្ឆតា មនុស្សមួយចំនួនបែរជាយល់ខុសថា វាដូចគ្នាជាមួយការលោភលន់ទៅវិញ។ ពាក្យពីរនេះ មិនមានអ្វីទាក់ទងគ្នាទេ។ ការលោភលន់ គឺជាការចង់បានដោយគ្មានគិតមុខគិតក្រោយ ទោះបីជាមានគ្រោះថ្នាក់ក៏នៅតែចង់បាន។ ការលោភលន់ ជាទង្វើរល្ងង់ខ្លៅមួយដែលយើងតែងតែជួបជាប្រចាំ។

ខ្ញុំធ្លាប់បានរឿងនិទានមួយនៅក្នុង**សៀវភៅស្រីហិតោបទេស** ដែលមានដំណាលពីបុរសលោភលន់ម្នាក់ និងខ្លាចាស់មួយក្បាល។ ខ្លានោះចាស់អស់កម្លាំងនឹងដេញចំណី ដូច្នេះពេលដែលវាបានឃើញបុរសនោះហើយ ក៏បាននិយាយថា ខ្លួនវាចង់លាងបាបឱ្យអស់ ដូច្នេះចង់ប្រគល់មាសពេជ្រជាច្រើនទៅបុរសនោះ តែបុរសនោះត្រូវតែហែលឆ្លងស្ទឹងនេះមកយកដោយខ្លួនឯង។ បុរសនោះ ដោយមានចិត្តលោភលន់ផង ក៏ហែលឆ្លងទៅដើម្បីទៅរកទ្រព្យដ៏ភ្លឺចិញ្ចាចនោះ។ តែពេលដែលចុះទៅក្នុងស្ទឹង ទើបដឹងថានោះជាភក់ រួចក៏ជាប់ខ្លួនរើមិនរួច។ ខ្លាចាស់នោះឃើញដូច្នោះក៏ធ្វើជាពោលបញ្ឈឺ និងធ្វើឬកចង់ហាក់ចូលទៅជួយ។ តែវាមានទៅជួយអី វាហក់ទៅស៊ីបុរសនោះស្លាប់ទៅ។

ខ្ញុំគ្រាន់តែរៀបរាប់កាត់ៗប៉ុណ្ណោះ ដែលតាមពិតរឿងនេះវាវែងឆ្ងាយណាស់។ ក្នុងរឿងនេះបានប្រាប់យើងថា អ្វីជាការលោភលន់យ៉ាងច្បាស់ក្រឡែត។ បុរសម្នាក់អត់មានមហិច្ឆតាទេ ព្រោះថាបើសិនជាមាន គាត់ក៏មិនប្តូរជីវិតទៅយកមាសពេជ្រនោះដែរ។ ការលោភលន់ បានបិទភ្នែកមនុស្សឱ្យមើលលែងឃើញអ្វីនៅជុំវិញហើយមើលឃើញត្រឹមតែផលប្រយោជន៍ដែលគេដាក់ឱ្យប៉ុណ្ណោះ។

ចំណែកមហិច្ឆតាវិញ ជាអារម្មណ៍ចង់បានដែលមានការប្រយ័ត្នប្រយែងខ្ពស់ មានផែនការត្រឹមត្រូវ ហើយក៏មានការប្រើប្រាជ្ញាគ្រប់ដំណាក់កាលផងដែរ។ ជួនកាល

មហិច្ឆតា ធ្វើឱ្យអ្នកដទៃមើលមកយើង ប្រៀបដូចជាមនុស្សឆ្កួត ដែលពេលខ្លះសុខចិត្តលះបង់ផលប្រយោជន៍ចំពោះមុខ ហើយទៅធ្វើរឿងអ្វីដែលមិនបានផលទៅវិញ តែនេះមិនមែនជាបញ្ហាសម្រាប់មនុស្សដែលមានមហិច្ឆតានោះទេ។

នៅពេល **Mark Zuckerberg** បដិសេធការទិញក្នុងតម្លៃ ១ពាន់លានដុល្លារ ពីក្រុមហ៊ុនយក្ស **Yahoo!** នោះ គ្រប់គ្នាបានគិតថាគេធ្វើខុសហើយ ដែលមិនយកលុយទាំងនោះ។ តែពេលនេះ យើងបានមើលឃើញហើយថា អ្វីដែលគាត់មិនធ្វើ មិនខុសសូម្បីតែបន្តិច ហើយជាការសម្រេចចិត្តដ៏ឆ្លាតបំផុតមួយក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រនៃការធ្វើមុខជំនួញ។ មហិច្ឆតា បានធ្វើឱ្យគាត់មានចិត្តក្លាហាន មិនយកលុយដ៏ច្រើនមហាសាលនោះ ហើយប្រថុយក្នុងដំណើរផ្សងព្រេងរបស់ **Facebook**។ សព្វថ្ងៃដូចយើងឃើញស្រាប់ហើយ ក្រុមហ៊ុន **Facebook** មានចំណូលលើសក្រុមហ៊ុន **Yahoo!** ទៅទៀត។

ត្រង់ចំណុចនេះ យើងមើលឃើញថា សូម្បីតែ **Mark** ដែលជានិស្សិតដែលបោះបង់ការសិក្សាក្នុងសាកលវិទ្យាល័យ ក៏អាចទទួលផលប្រយោជន៍ពីមហិច្ឆតានេះដែរ។ មហិច្ឆតា មានផលចំពោះមនុស្សគ្រប់វ័យទាំងអស់ មិនរើសពូជពង្ស ឬឋានៈក្នុងសង្គមអ្វីឡើយ។ មហិច្ឆតា មានភាពរួសរាយណាស់។ យើងអាចនិយាយបានថា **មហិច្ឆតា បង្កើតមនុស្ស តែភាពលោភលន់បំផ្លាញមនុស្ស។**

ភាពលោភលន់ គឺជាទ្រព្យរបស់មនុស្សល្ងង់ ដែលត្រៀមសម្រាប់តែការបរាជ័យ ឯមហិច្ឆតាវិញ ស្ថិតជាប់ខ្លួនមនុស្សដែលចេះប្រើការគិតគ្រប់ពេលវេលា។ តើមហិច្ឆតា មានប្រយោជន៍អ្វីខ្លះទៅ? ក្នុងចំណុចនេះ ខ្ញុំនឹងរៀបរាប់ពីប្រយោជន៍របស់វាជាច្រើនដែលខ្ញុំបានដឹង។

មហិច្ឆតា បង្រៀនយើងឱ្យស្គាល់កាលៈទេសៈ

ការចេះមើលកាលៈទេសៈ មិនមែនជារឿងងាយស្រួលនោះទេ ហើយវាកាន់តែពិបាកសម្រាប់អ្នកដែលធ្វើកិច្ចការដោយសំអាងលើអារម្មណ៍។ មានពេលខ្លះកាលៈទេសៈ មិនទាន់ដល់ពេលដែលយើងត្រូវនិយាយទេ តែដោយសារត្រូវអ្នកដទៃរុញឱ្យនិយាយ ហើយយើងមើលមិនដឹងថាវាជាពេលសមនឹងនិយាយឬនៅផង យើងក៏និយាយ ហើយក៏បង្កើតកំហុសដល់ខ្លួនឯងវិញ។ ការចេះមើលកាលៈទេសៈក៏អាចធ្វើឱ្យយើងរួចផុតពីការប្រើល្បិចរបស់អ្នកដទៃផងដែរ។

នៅក្នុងសង្គ្រាមជាមួយគួនអ៊ី ឆាវឆាវមិនចេញបញ្ជាឱ្យស៊ីហួងលើកទ័ពចេញវាយជាជំនួយដាច់ខាត ព្រោះគាត់ដឹងថា បើចេញវាយ ច្បាស់ជាចាញ់ ហើយ ការខំប្រឹងប្រែង និងមហិច្ឆតាគ្រប់គ្រងទឹកដីរបស់គាត់ នឹងរលាយអស់មិនខាន។ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលស៊ុនឈាន ផ្ញើរសារណាត់គ្នាព្រួតវាយខាងគួនអ៊ី ឆាវឆាវក៏ចេញទ័ពភ្លាមព្រោះយល់ថា នោះជាកាលៈទេសៈល្អបំផុតក្នុងការធ្វើសង្គ្រាម។ បើសិនជាគាត់

គ្មានគិតដល់មហិច្ឆតារបស់ខ្លួនឯង ម្ល៉េះសមគាត់នឹងត្រូវលះបង់ជីវិតកងទ័ពជាច្រើននាក់បាត់ទៅហើយ។ ទ័ពដែលគួនអ៊ីដឹកនាំនោះ គឺជាទ័ពខ្លាំងជាងគេរបស់លីវប៉ិ ហេតុនេះ ក្តីសង្ឃឹមឈ្នះក្នុងការច្បាំងមួយទល់នឹងមួយ គឺតិចណាស់ ហេតុនេះមានតែរង់ចាំជំនួយពីស៊ុនឈានសិនប៉ុណ្ណោះ។

នៅមានមួយពេលទៀត គឺកាលដែលឆាវឆាវទៅបម្រើតុងជួ។ សាកគិតទៅមើល មនុស្សដែលមានមហិច្ឆតាធំដូចជាឆាវឆាវ ហេតុអីសុខចិត្តទៅបម្រើមនុស្សល្ងង់ហើយអាក្រក់ដូចតុងជួទៅវិញ? នេះគឺព្រោះតែមហិច្ឆតាបានប្រាប់គាត់ថាមិនទាន់ដល់ពេលទេ។ ឆាវឆាវរង់ចាំរហូតទាល់តែតុងជួ ទុកចិត្ត អនុញ្ញាតឱ្យចេញចូលដោយមិនបាច់ឆែកឆេរខ្លួន និងស្គាល់ផ្ទៃក្នុងទ័ពរបស់តុងជួច្បាស់ ទើបចាប់ផ្តើមធ្វើការរើបម្រះ។

នៅពេលដែលយើងមានមហិច្ឆតា យើងនឹងដឹងថា ពេលណាត្រូវបញ្ចេញសកម្មភាព ហើយពេលណាត្រូវសម្ងំស្ងៀម។ ការបញ្ចេញសកម្មភាពគ្រប់ពេល មិនអាចទទួលបានផលរហូតនោះទេ ហើយពេលខ្លះថែមទាំងនាំទុកដាក់ខ្លួនទៀតផង។ ដូចពាក្យស៊ីម៉ាអ៊ីមួយឃ្លានៅវគ្គចុងក្រោយ បាននិយាយថា “**ខ្ញុំដកដាវតែមួយលើកប៉ុណ្ណោះ តែខ្ញុំសម្លៀងដាវជិត១០ឆ្នាំហើយ។**”

មហិច្ឆតា បង្រៀនយើងឱ្យចេះតស៊ូ

ការតស៊ូក្នុងជីវិត កើតមានបាន លុះណាតែមានកម្លាំងជម្រុញអ្វីមួយពីខាងក្នុង។ មហិច្ឆតា អាចដើរតួជាកម្លាំងជម្រុញមួយនេះ។ នៅពេលមនុស្សជាច្រើនបាន បោះបង់ឆាកជីវិតចោល ដោយមិនគិតពីរឿងតស៊ូរើបម្រះ អ្នកដែលមានមហិច្ឆតា នៅតែប្រឹងប្រែងជានិច្ច។ ការតស៊ូនេះហើយ ដែលអាចជួយមនុស្សឱ្យរកឃើញពន្លឺថ្មីនៃជីវិតរបស់ខ្លួន។

ឆាវឆាវ ជាកូនគ្រួសារមន្ត្រីក្រៀវ ដែលមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះមិនល្អក្នុងរាជការ។ មន្ត្រីទាំងតូចទាំងធំ សុទ្ធតែនិយាយដើម និងមើលងាយគាត់សម្បើមណាស់ សូម្បីតែយានសាវដែលត្រូវជាមិត្តរៀនជាមួយគ្នា ក៏មើលងាយឆាវឆាវដែរ។ ប៉ុន្តែដោយសារគាត់ជាមនុស្សមានមហិច្ឆតាធំ គាត់បានតស៊ូឥតឈប់ឈរ ក្នុងការប្រមូលអំណាច និងបង្ក្រាបគូសត្រូវ រហូតបានក្លាយជាមេដឹកនាំមួយក្នុងចំណោមនគរទាំងបី។ ការតស៊ូបែបនេះ កម្រមានណាស់ តែបើគាត់គ្មានមហិច្ឆតា មិនចេះចង់បាន ប្រហែលជាគាត់ត្រូវបន្តវាសនាជាខ្ញុំបម្រើរបស់តុងជួអស់មួយជីវិតផងក៏ថាបាន និងត្រូវគេជេរស្តីថា ជាមនុស្សថោកទាបប្រចាំសតវត្សទៀតផង។

មហិច្ឆតា បានបង្រៀនមនុស្សឱ្យយល់ពីតម្លៃពិតប្រាកដនៃការតស៊ូ នោះគឺភាពជោគជ័យក្នុងរយៈពេលវែង។ បន្ទាប់ពីមើលឃើញតម្លៃនេះហើយ មនុស្សនឹងចេះ

តស៊ូដោយឯកឯងមិនខាន។ សិស្សនិស្សិត ដែលមានមហិច្ឆតាចង់ទទួលបានភាពលេចធ្លោក្នុងការសិក្សា នឹងមានចិត្តតស៊ូក្នុងការស្រាវជ្រាវ និងអនុវត្តការងារជាប្រចាំ។ អ្នកនយោបាយដែលមានមហិច្ឆតាធំ នឹងមិនរារែកចំពោះឧបសគ្គឡើយ ពួកគាត់នឹងតស៊ូដល់ទីបញ្ចប់នៃជីវិតដើម្បីឆ្ពោះទៅរកគោលដៅ។ កាន់តែងាយស្រួលមើលទៀតនោះ គឺអ្នកកីឡា។ ពួកគាត់តស៊ូហ្វឹកហាត់យ៉ាងលំបាក និងឆ្លងកាត់ការបរាជ័យយ៉ាងច្រើន ទម្រាំនឹងអាចបំពេញមហិច្ឆតាខ្លួនបាន។ **អ្នកឈ្នះជៀសមិនផុតពីមានមហិច្ឆតា**។

ខ្ញុំមានមិត្តភក្តិម្នាក់ ជាអ្នកហាត់ក្បាច់គុណខម ដែលជាក្បាច់គុណបុរាណខ្មែរយើងមួយដែរ។ គាត់បានប្រាប់ពីភាពលំបាកពីការចូលហាត់ដំបូងៗ ដោយត្រូវជាំដៃជើងព្រោះត្រូវសមគ្នាជាប្រចាំ។ សម្រាប់អ្នកហាត់ក្បាច់គុណ មហិច្ឆតារបស់ពួកគេ គឺចង់បានភាពពូកែ និងពេលខ្លះអាចត្រូវគេហៅទៅថតកុនវាយគ្នាជាដើម ។ គាត់មិនត្រឹមតែត្រូវហាត់តែក្បាច់គុណទេ គឺត្រូវទៅហាត់ប្រាណដើម្បីមានសាច់ដុំផងដែរ។ ខ្ញុំពិតជាសរសើរមិត្តភក្តិខ្ញុំមែនទែន ដែលតស៊ូហាត់បានរាប់ឆ្នាំយ៉ាងនេះ។ ឥលូវនេះ គាត់បានធ្វើជាគ្រូបង្ហាត់ម្នាក់ក្នុងសហព័ន្ធយុទ្ធក្រមខមហើយ។

មហិច្ឆតា ទោះបីតូច ឬធំ ក៏អាចជួយឱ្យមនុស្សចេះតស៊ូបានដែរ។ បើគ្មានមហិច្ឆតាជួយទេ ច្បាស់ជាមានការបោះបង់កាន់តែច្រើនកើតមានលើលោកនេះមិនខាន។

ដូចខ្ញុំអីចឹង ខ្ញុំគ្មានមហិច្ឆតាចង់ចេះក្បាច់គុណអីទេ ហើយក៏មិនចង់ថតកុនដែរ ដូច្នេះបើឱ្យខ្ញុំទៅរៀនវិញ យ៉ាងច្រើនបានតែ២អាទិត្យ ដឹងតែរត់ចោលសាលាហើយ។ មហិច្ឆតា ជាអ្នកគ្រប់គ្រងផ្លូវចិត្តមនុស្សឱ្យនឹងនរ។

មហិច្ឆតា បង្រៀនយើងឱ្យចេះគោរពអ្នកដទៃ

មនុស្សគ្រប់គ្នា ទាំងគេទាំងខ្ញុំ សុទ្ធតែចង់បានការគោរពពីអ្នកដទៃ ព្រោះនេះជាតម្លៃមួយក្នុងនាមជាមនុស្ស។ បើគ្មានអ្នកណាគោរពយើង បានន័យថា យើងមិនមានតម្លៃគ្រប់គ្រាន់ឱ្យគេគោរព។ បើយើងដឹងពីមូលហេតុនេះហើយ ហេតុអ្វីមិនចេះគោរពអ្នកដទៃ?

ប្រសិនបើយើងចង់ឱ្យមហិច្ឆតាបានសម្រេច យើងត្រូវចាំថា អ្នកដទៃក៏ជាផ្នែកនៃភាពជោគជ័យរបស់យើងដែរ។ យើងអាចធ្វើដំណើរតែម្នាក់ឯងបាន តែបើសិនជានៅផ្លូវដែលយើងដើរនោះ មានអ្នកដទៃជួយជ្រោមជ្រែងច្រើន យើងនឹងដើរបានកាន់តែឆ្ងាយ។ យើងមិនអាចខ្វះអ្នកដទៃបានទេ ហេតុនេះការគោរពអ្នកដទៃត្រូវតែជារឿងចាំបាច់។ ការគោរពអ្នកដទៃ ជាការផ្តល់ឱ្យមួយដ៏មានតម្លៃ ព្រោះថាមនុស្សចង់បានការគោរពណាស់។ នៅពេលដែលយើងចេះឱ្យ នោះយើងនឹងទទួលបានមកវិញជាមិនខាន។

យើងអាចគោរពអ្នកដទៃតាមវិធីច្រើនយ៉ាងណាស់។ ការបង្ហាញពីចិត្តសប្បុរស ដូចជា ការឱ្យជាលុយ អាហារ ឬក៏ការផ្តល់ជាចំណេះដឹងជាដើម សុទ្ធតែបង្ហាញពីការគោរព។ អត្ថបទមួយនៅក្នុងវេបសាយ WikiHow បានលើកឡើងថា **ការមានចរិតសុភាពរាបសា ក៏ជាការគោរពអ្នកដទៃមួយដែរ** ដូចជា មិននិយាយទូរស័ព្ទក្នុងទីសាធារណៈខ្លាំងៗ មិនបើកបរជែងមុខអ្នកដទៃ ចេះនិយាយពាក្យថាអរគុណ ឬអត់ទោស ឬបោះសម្រាមឱ្យមានរបៀបក្នុងធុងសម្រាម។ យើងក៏ត្រូវចេះគោរពភាពខុសប្លែកគ្នារវាងមនុស្សម្នាក់ៗផងដែរ ដោយមិនត្រូវបង្ខំអ្នកដទៃឱ្យទស្សនៈដូចយើងនោះទេ ព្រោះវាធ្វើឱ្យបាត់បង់ការគោរព។

នៅមានមូលហេតុមួយទៀត ដែលយើងត្រូវតែគោរពអ្នកដទៃ នោះគឺ ដើម្បីជៀសវាងការបង្កសត្រូវច្រើនពេក។ ឧបមាថា អ្វីដែលយើងចង់បាន មិនទាន់សម្រេច ស្រាប់តែអ្នកដែលគេមិនពេញចិត្តយើងនោះ បានសម្រេចមុន តើនឹងមានអ្វីកើតឡើង បើគេធ្វើអ្វីមិនល្អមកលើយើង។ ដូច្នេះ ការគោរពអ្នកដទៃ ក៏ជាកត្តាជោគជ័យមួយដែរ ព្រោះវាកាត់បន្ថយភាពចៃដន្យដែលអាចនាំមកបរាជ័យមកដល់យើង។ បើនៅក្នុងមុខជំនួញវិញ គេនិយាយថា “**មានមិត្តតិច ប្រសើរជាមានសត្រូវច្រើន**”។ គួនអ៊ី អ្នកក្លាហានមុខក្រហម ដែលអ្នកណាក៏ខ្លាចក្នុងសម័យសាមកុក គឺស្លាប់ដោយសារតែការមិនចេះគោរពអ្នកដទៃ។ នៅពេលដែលគាត់ស្លាប់បាត់ មិនត្រឹមបំផ្លាញមហិច្ឆតាខ្លួនឯងទេ នៅបំផ្លាញលីវប៉ីទៀតផង។ គួនអ៊ី ជាមនុស្សដែល

មិនសូវចេះគោរពអ្នកដទៃប៉ុន្មានទេ សូម្បីតែជូកឺលាង ក៏គាត់គោរពដោយសារតែជាបញ្ហារបស់លីវប៊ីប៉ុណ្ណោះ។ គួនអ៊ីប្រមាថ លីម៉ឹង ថាជាអ្នកខ្វាក់អក្សរ ជាច្រើនលើក ធ្វើឱ្យលីម៉ឹងមានការគុំគួនជាខ្លាំង។ លុះឱកាសមកដល់ លីម៉ឹង លែងស្ដាប់បញ្ជាស៊ុនឈាន លើកទ័ពដេញសម្លាប់គួនអ៊ី និងកាត់ក្បាលដើម្បីរំសាយគំនុំនៃការប្រមាថ។ យើងសាកគិតទៅមើល បើសិនជាគួនអ៊ី ចេះគោរពលីម៉ឹង តើគាត់ត្រូវស្លាប់ទេ ព្រោះអីស៊ុនឈាន ចង់បានតែជីងចូវប៉ុណ្ណោះ មិនមែនចង់បានក្បាលគួនអ៊ីទេ។ យើងអាចយកគម្រូតាមគួនអ៊ី ចំពោះភាពក្លាហាន និងចិត្តស្មោះត្រង់ តែការប្រមាថអ្នកដទៃបែបនេះ កុំអីល្អជាង។ ចូរចាំថា **បើយើងមានមហិច្ឆតា យើងក៏ត្រូវតែមានការគោរពដែរ**។

មហិច្ឆតា បង្រៀនយើងឱ្យចេះដាក់ខ្លួន

អ្នកដែលចេះដាក់ខ្លួន អាចជាមនុស្សដែលគួរឱ្យគោរព ឬក៏គួរឱ្យព្រួយបារម្ភ។ ប៉ុន្តែមិនថាត្រូវបានគេគោរព ឬខ្លាចទេ យើងត្រូវតែចេះដាក់ខ្លួនជានិច្ច។ ការដាក់ខ្លួនមិនបញ្ជាក់ថាយើងខ្សោយជាងគេ ឬបញ្ជាក់ថាយើងខ្លាចគេនោះទេ តែវាបង្ហាញថាយើងមានការរៀបចំខ្លួនឯងរួចជាស្រេច និងមានប្រាជ្ញា។ យើងដឹងថាខ្លួនយើងកំពុងតែធ្វើអី ហើយចង់បានអីត្រលប់មកវិញ។ ការដាក់ខ្លួន មិនអាចប៉ះពាល់ដល់សមត្ថភាពរបស់យើងនោះទេ ដូច្នេះចូរកុំបារម្ភ។

នៅក្នុងរឿងសាមកុក អ្នកដែលពូកែដាក់ខ្លួនមានបីនាក់ គឺ លីវប៉ី ឆាវភី និងស៊ឺម៉ាអ៊ី។ បីនាក់នេះ សុទ្ធតែជាមនុស្សលោក់សមត្ថភាព និងមហិច្ឆតាខ្ពស់ដូចគ្នា។ លីវប៉ី ប៉ានឈរនិយាយយ៉ាងបើកចំហរ នៅមុខសម្ដេចទាំង១៨ថា ខ្លួនគាត់ជាអ្នកត្បាញកន្ទេល ហើយមានប្អូនធម៌២នាក់ ជាអ្នកកាប់ជ្រូក និងអ្នកបាញ់ព្រួញ។ ទង្វើរនេះបានធ្វើឱ្យពួកសម្ដេចទាំងនោះសើចចំអក និងមើលងាយជាខ្លាំង តែចុងក្រោយលីវប៉ីបានឡើងសោយរាជ្យជាស្ដេចស៊ូហានយ៉ាងឡូយទៅវិញ ខណៈដែលសម្ដេចទាំងនោះនៅក្នុងដីទាំងអស់។ ចំណែកឆាវភីវិញ ដាក់ខ្លួនធ្វើល្ងង់ជាងប្អូន១ និងធ្វើជាខ្លាចគេគ្រប់គ្នា។ តែតាមពិតមានមហិច្ឆតាធំ ចង់គ្រងតំណែងបន្តពីឆាវឆាវ ហើយថែមទាំង ជាមនុស្សមានសមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រងទៀតផង។ ការដាក់ខ្លួនរបស់ឆាវភី ធ្វើឱ្យទទួលបានទីប្រឹក្សាស៊ឺម៉ាអ៊ី និងតំណែងជាស្ដេចអ៊ួយ។ រីឯស៊ឺម៉ាអ៊ីវិញដាក់ខ្លួនជាងឆាវភីទៅទៀត។ ដំបូងគាត់ធ្វើពុតជាឈឺមិនចូលបម្រើឆាវឆាវ បន្ទាប់មកធ្វើកិច្ចការគ្រប់យ៉ាងដើម្បីបង្ហាញថា គាត់គ្មានមហិច្ឆតាអ្វីទេ។ គាត់លោក់សមត្ថភាពយូរណាស់ ទម្រាំបានបញ្ចេញស្នាដៃនៅក្នុងសឹកសង្គ្រាម។ គាត់ប្រយុទ្ធនឹងជូកឺលាងយ៉ាងយូរ អូសបន្លាយពេល រហូតដល់ជូកឺលាងស្លាប់មុន។ ដល់ចុងក្រោយគាត់ក្ដោបក្ដាប់រាជការនគរអ៊ួយបានទាំងស្រុង។ ឆាវឆាវ ធ្លាប់បានសួរស៊ឺម៉ាអ៊ីមួយសំនួរថា ហេតុអ្វីបានជាបាតជើងមនុស្សសជាងមុខហើយនឹងដៃ? ស៊ឺម៉ាអ៊ីឆ្លើយថាអត់ដឹងទេ។ ឆាវឆាវសើច ហើយឱនខ្សឹប្រាប់ថា “**មកពីវាចេះតែលាក់ជិត**

របូត។ ” លាក់ជិតរហូត គឺបានន័យថា ដាក់ខ្លួននឹងឯង។

ខ្ញុំធ្លាប់បាននិយាយពីរឿងដាក់ខ្លួនជាមួយមិត្តភក្តិខ្ញុំម្នាក់។ ខ្ញុំថា **នៅពេលយើងចូលធ្វើការកន្លែងណាក៏ដោយ រឿងទីមួយដែលយើងត្រូវចេះ គឺដាក់ខ្លួនឱ្យទាប**។ គាត់សួរមកវិញថា ចុះបើដាក់ខ្លួនឱ្យទាបហើយ នៅទាបរហូត តើធ្វើយ៉ាងម៉េច? សំនួរមួយនេះធ្វើឱ្យខ្ញុំទាល់តែម្តង។ ខ្ញុំក៏ប្រាប់គាត់តាមត្រង់វិញថា ខ្ញុំមិនដែលឃើញអ្នកចេះដាក់ខ្លួនណានៅទាបរហូតនោះទេ តែខ្ញុំធ្លាប់តែឃើញមនុស្សដែលមិនចេះដាក់ខ្លួន ហើយធ្លាក់មកកន្លែងទាប ហើយនៅទាបរហូត។

មហិច្ឆតា មិនមែនជាអ្វីដែលយើងត្រូវបញ្ចេញគ្រប់ពេលវេលានោះទេ ព្រោះជួនកាល យើងអាចនឹងមានគ្រោះថ្នាក់ដោយសារមហិច្ឆតាក៏ថាបាន។ ដូចគ្នានឹងសមត្ថភាព និងភាពឆ្លាតវៃរបស់មនុស្ស ដែលមិនត្រូវបញ្ចេញគ្រប់ទីកន្លែងដែរ។ ថ្វីត្បិតតែមនុស្សជាច្រើនស្រលាញ់ភាពឆ្លាតវៃក៏ពិតមែន តែនេះមិនបញ្ជាក់ថាគេនឹងស្រលាញ់មនុស្សឆ្លាតដូចយើងនោះទេ ហេតុនេះចេះលាក់ខ្លះក៏ល្អដែរ។ បើសិនជាខ្លួនយើងត្រូវនាំទុក្ខដោយសារភាពឆ្លាតរបស់ខ្លួនឯង នោះយើងមិនមែនឆ្លាតទេ។

ការដាក់ខ្លួន ប្រើដើម្បីបង្កើនមិត្ត លាក់បាំងមហិច្ឆតា ការពារខ្លួន និងត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ជោគជ័យ។ ចូរចាំទុកថា **គ្មានអ្នកណាចូលចិត្តមនុស្សអួត យកមុខយកមាត់នោះទេ ហើយបើសិនជាគេចូលចិត្ត ក៏គេមិនចូលចិត្តដោយស្មោះដែរ**។

គ្រប់ពេលដែលខ្ញុំនៅជាមួយអ្នកដទៃ ខ្ញុំតែងតែព្យាយាមដាក់ខ្លួនគ្រប់ពេល។ នេះមិនមែនដោយសារខ្ញុំមានមហិច្ឆតាធំដុំ ឬជាមនុស្សអាក្រក់អីទេ តែដោយសារខ្ញុំមិនចង់ឱ្យអ្នកដទៃស្អប់ ឬជ្រេញខ្ញុំ។ មហិច្ឆតារបស់ខ្ញុំធម្មតាណាស់ គឺខ្ញុំចង់មានលុយចាយគ្រប់គ្រាន់ និងមានរឿងសរសេររាល់ថ្ងៃទៅគ្រប់គ្រាន់ហើយ។ នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ពេលដែលធ្វើអ្វីមួយរួមគ្នា បើសិនជាក្នុងក្រុមមានអ្នកណាម្នាក់ធ្វើការដូចយកមុខយកមាត់ ខ្ញុំនឹងដើរចេញ ហើយធ្វើអត់ចេះភ្លាម ទុកម្នាក់នេះធ្វើចេះតែម្នាក់ឯងចុះ។ ខ្ញុំគិតថាការប្រជ្រៀតគ្នាយកគុណសម្បត្តិបែបនេះ មិនសប្បាយដូចធ្វើការម្នាក់ឯងនោះទេ។ ក្នុងមួយជីវិត ខ្ញុំមិនជឿថាពួកយើងមិនជួបមនុស្សអួត ឬពូកែយកមុខមាត់នោះទេ ដូច្នេះ ការដាក់ខ្លួនជាជម្រើសទីមួយជានិច្ច។ ខ្ញុំនិយាយឱ្យស្រួលស្ដាប់បន្តិចចុះ "**បើឆ្កែព្រុស ហើយយើងព្រុសដាក់ឆ្កែវិញ យើងក៏មិនខុសពីឆ្កែដែរ។**"

"**ងើយស្កក ឱនដាក់គ្រាប់**" កុំចាំតែមាត់ ត្រូវចេះយកវាមកប្រើផង។

មហិច្ឆតា បង្រៀនយើងឱ្យស្គាល់ពីខ្លួនឯង និងអ្នកដទៃ

តើអ្នកស្គាល់ខ្លួនឯងដែរទេ? បើស្គាល់ តើស្គាល់ច្បាស់ដល់កម្រិតណាដែរ? ការស្គាល់ពីខ្លួនឯង គឺជាការស្គាល់ពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់ខ្លួន។ នៅពេលដែលយើងមិនដឹងថាខ្លួនយើងពូកែផ្នែកអី ខ្សោយផ្នែកអី នោះយើងនឹងមិនអាច

អភិវឌ្ឍខ្លួនឯងទៅមុខបានទេ។ ការស្គាល់ខ្លួនឯងនេះ ក៏ទាក់ទងទៅនឹងអ្វីដែលយើងពេញចិត្ត និងអ្វីដែលយើងមិនពេញចិត្តផងដែរ។

នៅពេលដែលមនុស្សមានមហិច្ឆតា គេនឹងខំប្រឹងប្រែងរកវិធីសម្រេចវាឱ្យបាន ដូច្នេះ គេជៀសមិនផុតពីការរកឃើញពាក្យណែនាំមួយនេះទេ ព្រោះពាក្យនេះត្រូវបានគេយកមកបង្រៀនតាំងពីយើងនៅតូចៗម្ល៉េះ។ ខ្ញុំរៀនពីការស្គាល់ខ្លួនឯង តាំងពីថ្នាក់ទី៧ ក្នុងម៉ោងពលរដ្ឋវិជ្ជា តែពេលនោះខ្ញុំមិនសូវយល់ច្បាស់ទេ ព្រោះគ្រូដែលមកបង្រៀននោះមិនបានពន្យល់។ ក្រោយមកទើបខ្ញុំរៀនយល់ពីវាដោយខ្លួនឯងវិញ។

នៅក្នុងតម្រាពិជ័យសង្គ្រាមស៊ុនអ៊ូ បានសសេរថា “**ស្គាល់គេ ស្គាល់ខ្លួនឯង ច្បាំង១០០ដង ឈ្នះទាំង១០០ដង** ” ដែលនេះជាសារបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថា មហិច្ឆតារបស់យើងអាចនឹងសម្រេចបានឬមិនបាន ក៏មានពាក់ព័ន្ធនឹងការស្គាល់ខ្លួនឯងដែរ។ សូមកុំប្រកែកថា ស៊ុនអ៊ូនិយាយខុសឱ្យសោះ ព្រោះគម្ពីរមួយក្បាលនេះ ត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ពាសពេញពិភពលោកទៅហើយ។ បច្ចុប្បន្ននេះ ទ្រឹស្ដីក្នុងគម្ពីរនោះត្រូវបានគេយកមកប្រើក្នុងការប្រកួតប្រជែងក្នុងពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងច្រើន ព្រោះតែគេមើលឃើញពីសច្ចភាព និងឥទ្ធិពលរបស់វា។ មានក្រុមហ៊ុនតិចណូឡូជីមួយដែលបង្គាប់ឱ្យបុគ្គលិកអានសៀវភៅមួយក្បាលនេះគ្រប់គ្នា គឺ ក្រុមហ៊ុន Snapchat ជា

ក្រុមហ៊ុនដែលបដិសេធការទិញរបស់ **Facebook** ក្នុងតម្លៃពាន់លានដុល្លារ។

ការមានមហិច្ឆតា ធ្វើឱ្យយើងមានការប្រយ័ត្នប្រយែងច្រើន ទាំងសកម្មភាព ពាក្យសម្ដី ជាពិសេសគឺការគិត។ នៅពេលដែលយើងស្គាល់ខ្លួនឯងច្បាស់ហើយ មហិច្ឆតាដែលយើងមាន នឹងរុញយើងទៅតាមរកគោលដៅជាមិនខាន។ មហិច្ឆតា ត្រូវបានគេចាត់ទុកជាឧបករណ៍សម្រាប់ស្វែងរកខ្លួនឯងពិតប្រាកដមួយ ព្រោះវាមានសមត្ថភាពពិសេស ដែលដាស់មនុស្សឱ្យភ្ញាក់ពីការទាញទម្លាក់នានាបាន។

នៅពេលដែលយើងស្គាល់ខ្លួនឯងច្បាស់ហើយ យើងនឹងមានឱកាសក្នុងការស្គាល់អ្នកដទៃកាន់តែងាយស្រួលថែមទៀត។ នៅក្នុងសៀវភៅ **យុទ្ធវិធីវិភាគមនុស្ស និងការប្រើមនុស្ស** ដែលបោះពុម្ពដោយគ្រឹះស្ថានដាំដើមជីវិត បានបញ្ជាក់ថា បើចង់វិភាគពីអ្នកណាម្នាក់ ចាំបាច់ត្រូវមើលរកចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់គេ។ ពេលដែលយើងអាចរកឃើញចំណុចខ្សោយរបស់ខ្លួនឯងហើយ យើងក៏មានបទពិសោធន៍គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការរកចំណុចខ្សោយរបស់អ្នកដទៃហើយ។ មនុស្សភាគច្រើន មិនហ៊ានប្រឈមមុខនឹងចំណុចខ្សោយរបស់ខ្លួនទេ តែងតែលាក់បាំងនឹងខ្លួនឯង រកលេសមិនចេះចប់ តែនេះមិនមែនជាមធ្យោបាយឡើយ។ មហិច្ឆតា ប្រៀបដូចជាគ្រូម្នាក់ដែលនៅចាំប្រាប់យើងជានិច្ចណា តើអ្នកណាជាអ្នកណា។

សរុប

ទោះបីជាអ្នកសមត្ថភាពប៉ុណ្ណាក៏ដោយ តែបើខ្វះមហិច្ឆតា នោះនឹងមិនអាចសម្រេចការអ្វីឱ្យធំដុំបានឡើយ។ ទោះបីជាសង្គមឱ្យតម្លៃថា មហិច្ឆតាជារឿងអាក្រក់ក៏ដោយ ក៏យើងមិនអាចធ្វើតាមមតិភាគច្រើនរបស់សង្គម ហើយបោះបង់ផ្លូវមួយនេះចោលដែរ។ មហិច្ឆតា បង្រៀនយើងឱ្យចេះគ្រប់គ្រងខ្សែជីវិតខ្លួនឯង។ មហិច្ឆតា បង្កើតគ្រប់យ៉ាង រួមទាំងខ្លួនយើងផងដែរ គ្រាន់តែវាបង្កើតខុសពីរបៀបដែលម្តាយយើងបង្កើតយើងតែប៉ុណ្ណោះ។

២ គិតបញ្ច្រាស

ការគិត គឺជាសមត្ថភាពមួយដ៏អស្ចារ្យ ដែលអាចបង្កើតអ្វីគ្រប់យ៉ាងបាន។ មានមនុស្សល្បីល្បាញជាច្រើន បានទទួលផលប្រយោជន៍ពីការគិតរបស់ពួកគេ ហើយពួកគេក៏បានចែករំលែកពីវិធីសាស្ត្រល្អៗដែលពួកគេប្រើក្នុងការគិត ទៅកាន់មនុស្សដទៃផងដែរ។ នៅលើលោកនេះ មានវិធីសាស្ត្រច្រើនយ៉ាងណាស់ក្នុងការគិត។ អ្នកខ្លះចូលចិត្តគិតដោយប្រើហេតុផល ខ្លះទៀតចូលចិត្តគិតដោយស្រមើស្រមៃ ឯខ្លះទៀតគិតភ្លាមធ្វើភ្លាមក៏មាន។ ចំណែកឆាវឆាវ ក៏មានវិធីគិតរបស់គាត់ដែរ។

ការគិតបញ្ច្រាស ជាបែបផែនរបស់គាត់។ ការគិតនេះ មិនត្រឹមផ្តល់ផលច្រើនឱ្យគាត់នោះទេ សូម្បីអ្នកនៅក្រោមបង្គាប់គាត់ ក៏ទទួលបានផលនោះដែរ។ ឥលូវយើងមកសាកមើលថា តើការគិតបញ្ច្រាសនេះវាយ៉ាងម៉េចវិញ?

ការគិតរបស់ឆាវឆាវ

ក្រោយបរាជ័យនៅហានចុង ក្រោមដៃលីវប៉ី ឆាវឆាវរងសម្ពាធយ៉ាងខ្លាំង ។ ពេលនោះគួនអ៊ីក៏លើកទ័ពមកវាយក្រុងហ្វានទៀត។ ឆាវឆាវក៏ប្រជុំមន្ត្រីដើម្បីរកមេទ័ពចេញតទល់នឹងគួនអ៊ី តែម្នាក់ៗខ្លាច គ្មាននរណាហ៊ានចេញមុខទេ។ ឆាវឆាវក៏ចាប់

ឈ្មោះយក ចាងលៀង ។ ចាងលៀង គ្មានជំនឿចិត្តក្នុងការច្បាំងនឹងគួនអ៊ីទេ ណាមួយគួនអ៊ីខ្លាំងផង ហើយខ្លួនឯងក៏ខានច្បាំងយូរណាស់មកហើយ ក៏និយាយប្រាប់ឆាវឆាវត្រង់ៗថា ខ្លាចច្បាំងចាញ់គួនអ៊ី ធ្វើឱ្យខូចការ។ ពេលនោះឆាវឆាវក៏បានបង្រៀនពីវិធីគិតបញ្ច្រាសនេះទៅចាងលៀង និងមន្ត្រីក្នុងសាលថា “ **ម៉េចក៏ឯងមិនគិតថា បើឯងអាចកាត់ក្បាលគួនអ៊ីបាន ឯងនឹងល្បីឈ្មោះពេញពិភពលោក** ។”

ឆាវឆាវ បានរុញចាងលៀង ឱ្យគិតពីជោគជ័យក្នុងសង្គ្រាមពីមុនៗរបស់គេ ដើម្បីបំផុសភាពក្លាហានរបស់គេត្រលប់មកវិញ។ តាមពិត ចាងលៀងចាស់ហើយ តែបើគាត់គិតបកទៅរកអតីតកាលវិញ អាយុអាចនឹងមិនមែនជាបញ្ហាទេ។ ចាងលៀងមានក៏ចិត្តប្រយុទ្ធវិញហើយ តែគាត់សុំមេទ័ពស្រួចម្នាក់ទៅច្បាំងជាមួយគាត់។

ការគិតបញ្ច្រស គឺជាការគិតតាមបែបវិជ្ជមាន ទោះបីជាស្ថានការណ៍តឹងតែងយ៉ាងណាក៏ដោយ។ ការគិតបែបនេះ នឹងធ្វើឱ្យយើងមើលឃើញផ្លូវច្រើនជាងមុន មិនសុញគំនិត ហើយថែមទាំងបង្កើនជំនឿចិត្តលើខ្លួនឯងទៀតផង។ ពួកយើងចូលចិត្តណាស់ ដែលយករឿងភ័យខ្លាច មកបំភ័យខ្លួនឯង តែមិនចេះលើកទឹកចិត្តខ្លួនឯងនោះទេ។ ការបំភ័យខ្លួនឯងនេះ ធ្វើឱ្យយើងមើលឃើញសត្រូវ ឬបញ្ហាកាន់តែធំទៅៗ រហូតឈានដល់ផ្លូវទាល់ច្រកតែម្តង។

ការធ្វើការទីផ្សារនៅ F.U.G.I

កាលខ្ញុំចូលធ្វើការនៅក្រុមហ៊ុន F.U.G.I ដំបូង ខ្ញុំឆ្ងល់ណាស់ថា បុគ្គលិកដទៃទៀតរកភ្ញៀវតាមវិធីណា ហើយធ្វើម៉េចបានភ្ញៀវព្រមនិយាយជាមួយយើង ទាំងមិនដែលស្គាល់មុខគ្នាផង។ ខ្ញុំបានយករឿងនេះទៅនិយាយនឹងថ្នាក់លើរបស់ខ្ញុំ ក្រែងលោគាត់អាចជួយខ្ញុំបាន។ ថ្នាក់លើខ្ញុំប្រាប់ថា កុំគិតរឿងគេព្រមនិយាយជាមួយយើងអត់ តែត្រូវសួរខ្លួនយើងថា តើយើងហ៊ានទៅនិយាយជាមួយគេឬអត់។

ខ្ញុំភ្ញាក់ខ្លួនភ្លាម ក្រោយលឺចម្លើយរបស់គាត់។ គ្រាន់តែគិតបញ្ច្រាសដោយសួរមកកាន់ខ្លួនឯងវិញសោះ ក៏អាចរកដំណោះស្រាយឃើញទៅហើយ។ នៅក្នុងការធ្វើទីផ្សារ យើងមិនអាចអង្គុយស្ងៀមហើយរង់ចាំភ្ញៀវមកនិយាយជាមួយយើងមុននោះទេ យើងត្រូវតែជាអ្នកផ្តើមមុនជានិច្ច។ លើកក្រោយទៀត ឱ្យតែពេលខ្ញុំមានចម្ងល់អី ខ្ញុំតែងតែហាត់សួរបញ្ច្រាស់ចុះឡើងជានិច្ច ព្រោះខ្ញុំដឹងថា បញ្ហា និងដំណោះស្រាយនៅក្បែរៗគ្នា គ្រាន់តែយើងចុចមិនទាន់ចំប៉ុណ្ណោះ។

ការសួរសំនួរបញ្ច្រាសបែបនេះ ស្តាប់ទៅប្រៀបដូចជាការឌឺដង តែតាមពិតវាជាផ្លូវល្អក្នុងការងារ។ ទោះបីខ្ញុំរកមិនបានភ្ញៀវមកដាក់លុយនៅក្រុមហ៊ុននឹងមែន តែខ្ញុំអាចណាត់ជួបភ្ញៀវបាន ២ នាក់ដែរ ក្នុងពេលធ្វើការ២ខែដាំងរបស់ខ្ញុំនោះ។

ការជះឥទ្ធិពល

ការគិតបញ្ច្រាសរបស់ឆាវឆាវ មិនត្រឹមតែធ្វើឱ្យគាត់រកគំនិតបានច្រើនទេ ឥទ្ធិពលវាក៏បានជះទៅលើអ្នកដទៃភ្លាមៗដែរ។ ពេលនោះចាងលាងទទួលចេញទៅប្រយុទ្ធនឹងគួនអ៊ីហើយ តែនៅសុំមេទ័ពស្រួចមួយទៀត ពេលនោះគ្មានអ្នកណាហ៊ាននោះទេ។ ស្រាប់តែ ផានតឺ មេទ័ពវ័យក្មេងម្នាក់ចេញមកសុំទៅប្រយុទ្ធនឹងគួនអ៊ី។

ឆាវឆាវសួរផានតឺថា "**ឯងមិនខ្លាចគួនអ៊ីទេ?**" ផានតឺឆ្លើយយ៉ាងស្រួលថា " **គួនអ៊ីជាមនុស្ស ខ្ញុំក៏ជាមនុស្ស គួនអ៊ីមានកាំបិត ខ្ញុំក៏មានកាំបិត ម៉េចក៏លោកឧបរាជមិនសួរថា តើគួនអ៊ីនោះខ្លាចខ្ញុំឬអត់?** " ភ្លាមចម្លងតាមភ្លាមតែម្តង។ សំនួរបញ្ច្រាសដែលផានតឺសួរទៅកាន់ឆាវឆាវវិញនេះ ក៏ជះផលភ្លាមៗទៅកាន់មេទ័ព ដែលឈរក្នុងសាលនោះដែរ។ ពួកគេម្នាក់ ភ្ញាក់ផ្អើល និងរអៀសខ្លួនជាខ្លាំង។

ការគិតបញ្ច្រាសផ្តល់ផលលឿនណាស់។ ផានតឺ ដែលជាមេទ័ពជំនាន់ក្រោយ ហ៊ានចេញទៅប្រយុទ្ធនឹងគួនអ៊ី ដែលសម័យនោះអ្នកណាលឺឈ្មោះ ក៏ភ័យញ្ញាក់សាច់ រត់បះជើងដែរ។ នៅក្នុងការប្រយុទ្ធគ្នា ផានតឺ ថែមទាំងបានបាញ់ព្រួញពិសដាក់គួនអ៊ីទៀត ធ្វើឱ្យមានរបួសដៃយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ។ **ការគិតបញ្ច្រាស ធ្វើឱ្យមនុស្សមើលឃើញពីចំណុចឈ្នះ នៅក្នុងកាលៈទេសៈដែលគួរចាញ់**។ ចុះហេតុអ្វីបានជាយើងមិនសាកគិតបែបនេះដែរ?

ចុះបើពិភពលោកនេះគ្មានគុកវិញ

ខ្ញុំធ្លាប់មើលសិក្ខាសាលាមួយដែលគេបង្ហោះនៅលើ Youtube ដែលនិយាយពីការគិតបញ្ច្រាសរបៀបនេះ។ គ្រូបណ្តុះបណ្តាលនោះបានសួរទៅកាន់សិក្ខាកាមថា “ **បើពិភពលោកគ្មានគុក តើនឹងទៅជាយ៉ាងណាវិញ?** ” សិស្សទាំងអស់នាំគ្នាប្រកែកថា មិនអាចទេ បើគ្មានគុកមនុស្សអាក្រក់នឹងចេញបង្ករឿងមិនខាន។ មនុស្សនឹងលែងខ្លាចច្បាប់ ច្បាស់ជាមានរឿងច្របូកច្របល់មិនខាន។ ម្នាក់ៗបញ្ចេញហេតុផលតែរៀងៗខ្លួន។

គ្រូបណ្តុះបណ្តាលនោះ ក៏តបវិញថា “ **សូមអ្នកទាំងអស់គ្នាគិតម្តងទៀត តែមុននឹងគិតរកចម្លើយ ដំបូងត្រូវជឿថាយើងអាចរស់នៅដោយគ្មានគុកបានសិន។** ” មួយសន្ទុះធំ ទើបសិស្សទាំងនោះប្រើការគិតបញ្ច្រាសនេះបាន ហើយយល់ថា តាមពិតវាអាចទៅរួចដែលយើងរស់នៅដោយគ្មានគុក។ យើងអាចអប់រំមនុស្សក្នុងផ្លូវផ្សេង ឬក៏បង្កើតជាមណ្ឌលអប់រំតាមតំបន់ជាដើម។ ពួកគេមានចម្លើយជាច្រើន នៅពេលដែលគេជឿថា គុកគ្មានអ្វីសំខាន់ឡើយ។

ខ្ញុំមិនមែនចង់និយាយពីរឿងគុកទេ តែខ្ញុំចង់បញ្ជាក់ថា ការគិតបញ្ច្រាស ធ្វើឱ្យរឿងដែលមើលទៅមិនអាចទៅរួច មានផ្លូវដើរបាន។ ដើម្បីមានការគិតបែបនេះ រឿងដំបូងដែលត្រូវធ្វើគឺ “ ជឿថាវាបែបនេះ ជឿថាអាចទៅរួច ”។ ជំនឿ និងការគិត

ត្រូវតែដើរទន្ទឹមនឹងគ្នា។

ការគិតបញ្ច្រាស និងការគិតខុសពីអ្នកដទៃ

ការគិតទាំងពីរនេះ មានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នា ព្រោះថាវាផ្តល់វិជ្ជមានដល់មនុស្សដូចគ្នាដែរ។ ការគិតបញ្ច្រាស គឺយើងយកគិតក្នុងផ្លូវតែមួយ គ្រាន់តែគិតពីបញ្ច្រាសពីនេះមុន ពីនោះមុនប៉ុណ្ណោះ។ ចំណែកការគិតខុសពីអ្នកដទៃវិញ គឺគិតក្នុងផ្លូវផ្សេងពីអ្នកដទៃតែម្តង ហើយមានគោលបំណងចង់បានអ្វីថ្មីដែរ។

ក្រុមហ៊ុន អេបផល ជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានការគិតខុសពីគេ ហើយជាលទ្ធផលក្រុមហ៊ុនមួយនេះ បានក្លាយជាក្រុមហ៊ុនយក្សដែលមានអ្នកប្រើប្រាស់រាប់លាននាក់លើលោក។ ផលិតផលនីមួយៗរបស់អេបផល សុទ្ធតែមានភាពខុសប្លែកពីផលិតផលនានាដែលមានលក់នៅលើទីផ្សារ ដែលធ្វើឱ្យមនុស្សពិបាកប្រកែកថាមិនត្រូវការខ្លាំងណាស់។ គំនិតនៃការគិតខុសពីអ្នកដទៃនេះ បានមកពីស្ថាបនិកដើមរបស់ក្រុមហ៊ុនេះ គឺ ស្ទីវចប។ ក្រោយពេលស្ទីវ ស្លាប់ទៅ បុគ្គលិកទាំងមូលនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនបានបន្តទស្សនៈមួយនេះទៅមុខទៀត។

ស្ទីវចប ក៏ធ្លាប់គិតបញ្ច្រាសពីអ្នកដទៃចំពោះ អ្នកប្រើប្រាស់ផលិតផលអេបផល។ ដោយសារតែផលិតផលអេបផលមានតម្លៃខ្ពស់ អ្នកដែលទិញ ត្រូវបានគេគិតថាជា

មនុស្សឆ្កួត។ ប៉ុន្តែស៊ីវគិតថា ពួកគេជាមនុស្សអស្ចារ្យ ហើយគោលបំណងរបស់គាត់ គឺបង្កើតផលិតផលសម្រាប់មនុស្សប្រភេទនេះតែម្តង។

យំដើម្បីសម្លាប់តុងជួ ?

មុនពេលតុងជួ ត្រូវគេបង្ក្រាប រាជការមហាហានស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ទ័ពស៊ីលៀងទាំងស្រុង។ ទ័ពនេះខ្លាំងក្លាណាស់ គ្មានអ្នកណាហ៊ានក្អកជាមួយទេ។ នៅក្នុងពិធីជប់លៀងរបស់វ៉ាងអ៊ុង ពួកមន្ត្រីចាស់ទាំងនេះ បានរៀបរាប់ពីភាពវេទនា និងការជិះជាន់ពីសំណាក់បក្សពួកតុងជួ។ អ្នកខ្លះយំផង ខ្លះគក់ទ្រូងផង។ ពួកគេគិតតែនាំគ្នានិយាយថា រាជការមហាហានជិតរលាយហើយ។

ឆាវឆាវ ដែលនៅអង្គុយនៅខាងចុងគេនោះ ក៏សើចយ៉ាងលឺៗ ហើយនិយាយចំអកថា **កូនប្រុសពេញសំណាក់បែរជាយំដូចជាស្រីទៅវិញ**។ ឆាវឆាវនិយាយថា “ **ទោះបីជាយំដល់មេឃភ្លឺ ក៏មិនអាចសម្លាប់តុងជួបានដែរ** ។” ត្រង់ចំណុចនេះបង្ហាញថា **នៅពេលដែលមនុស្សគ្រប់គ្នា និយាយថាអស់ផ្លូវដើរ នោះមិនបានន័យថាអស់ផ្លូវដើរមែនទែននោះទេ**។ ការគិតតាមសម្លេងភាគច្រើន អាចធ្វើឱ្យមនុស្សខ្វាក់ភ្នែកមើលលែងឃើញដំណោះស្រាយអ្វីទាំងអស់។

ឆាវឆាវអួតថា ក្នុងមួយសប្តាហ៍ គាត់អាចយកក្បាលតុងជួមកព្យួរនៅមុខសំណាក់

បានហើយ តែមន្ត្រីកំសាកទាំងនោះនាំគ្នាគិតថាទៅមិនរួច។ ដល់ចុងក្រោយ ឆាវឆាវក៏សម្រេចចិត្តទៅធ្វើឃាតតុងជួតែម្នាក់ឯង ហើយក៏បង្កើតប្រវត្តិសាស្ត្រនៃការបះបោរឡើងមក។

សរុប

ការគិតបញ្ច្រាស មានប្រយោជន៍ច្រើនយ៉ាងដូចជា បង្កើតដំណោះស្រាយថ្មី ផ្តល់គំនិតវិជ្ជមាន បង្កើនភាពក្លាហាន ក៏ដូចជាជួយឱ្យអ្នកដទៃទទួលបានផលទាំងនេះផងដែរ។ ការគិតបែបនេះ មិនមានពីកំណើតមកទេ ដូច្នេះការអនុវត្តជាប្រចាំដើរតួជាអ្នកបង្កើតវាឡើង។ ខួរក្បាលមនុស្ស ជាវត្ថុដ៏អស្ចារ្យនៅលើលោក ព្រោះវាអាចបង្កើតរបស់ផ្សេងទៀតបាន ហេតុនេះហើយ ទើបយើងមិនអាចមើលរំលងការអភិវឌ្ឍវាបាន។ សាកល្បងភ្លាមៗ ក្រោយពេលអានចប់ចំណុចនេះ ដោយគ្រាន់តែលើកសំណួរណាមួយ ហើយឆ្លើយវាក្នុងចម្លើយបញ្ច្រាស ប៉ុន្តែកុំព្យាយាមគិតអីដែលរញ៉េរញ៉ៃ ព្រោះវានឹងនាំឱ្យបាត់គុណភាពក្នុងការគិត។

៣ ចេះខ្មាសគេ

នៅក្នុងសាច់រឿង ស៊ីហ្វូង មេទ័ពខ្លាំង និងស្មោះត្រង់របស់ឆាវឆាវត្រូវរង់ចាំបញ្ជា ដើម្បីចេញទ័ពវាយនគរស៊ូ(នគរលីវប៊ី)។ ទ័ពខាងទ័ពឆាវយិនត្រូវគេព័ទ្ធវាយ ដូច្នេះក៏មកសុំទ័ពជំនួយពីខាងស៊ីហ្វូងយ៉ាងតក់ក្រហល់ តែត្រូវស៊ីហ្វូងបដិសេធមិនចេញទ័ពវិញ។ មិនមែនគាត់កំសាកខ្លាចស្លាប់ ហើយក៏មិនមែនមិនចង់ចេញទ័ពទៅជួយដែរ តែដោយសារឆាវឆាវមិនបានអនុញ្ញាត។ ពេលនោះស៊ីហ្វូងបានគិតថា នេះជាការមើលងាយចំពោះខ្លួនគាត់ធំណាស់។ ស្រាប់តែ ឆាវឆាវក៏មកដល់ពីក្រោយល្មម ហើយនិយាយថា “**ចេះខ្មាសគេទើបល្អ ចេះខ្មាសគេទើបក្លាហាន**”។ ពាក្យនេះជាសរសើរផង និងជាពាក្យទូន្មានផង។ មិនមែនតែស៊ីហ្វូងទេដែលបានទទួលការទូន្មាននេះ ខ្ញុំដែលជាអ្នកមើលរឿងនេះក៏បានទទួលដែរ ហើយថែមទាំងមើលឃើញថា ការពិតខ្ញុំក៏ធ្លាប់បានជួបប្រទះ និងធ្លាប់លឺរឿងដែលទាក់ទងនឹងការចេះខ្មាសគេនេះច្រើនមកហើយដែរ។

ចេះខ្មាសគេ ទើបចេះវិធីរៀន ចេះវិធីរៀន ទើបរៀនចេះ

“ **រៀនប៉ុណ្ណឹងក៏មិនចេះដែរ មិនចេះខ្មាសគេទេឬក៏ម៉េច?** ” សំនួរនេះខ្ញុំលឺផ្ទាល់ត្រចៀកពីអ្នកជិតខាងខ្ញុំ។ គាត់ស្រែកគំហកដាក់កូនប្រុសគាត់ ដែលមានអាយុ

ដំណាលខ្ញុំដែរ ។ ពាក្យគំហកនេះស្តាប់មើលទៅដូចជាអាក្រក់ខ្លាំងណាស់ តែតាមពិតគាត់មានបំណងល្អ និងយកចិត្តទុកដាក់ជាខ្លាំងចំពោះកូនប្រុសគាត់ ។ គាត់ចង់ប្រើពាក្យនេះដើម្បីធ្វើឱ្យកូនគាត់ចេះខ្មាសអ្នកដទៃដែលគេរៀនពូកែ ព្រោះគាត់យល់ច្បាស់ថា " **មនុស្សនៅពេលមានអារម្មណ៍ខ្មាសគេច្បាស់ជា ខំប្រឹងរកវិធីថ្មីកុំឱ្យខ្មាសគេម្តងទៀត** " ។ ការខ្មាសគេ ជារឿងល្អ មិនមែនជារឿងគួរឱ្យស្អប់ទេ តែវាជាការជំរុញទឹកចិត្តម្យ៉ាងប៉ុណ្ណោះ ដូច្នេះ យើងត្រូវប្រើការចេះខ្មាសគេរបស់យើងដើម្បីជួយខ្លួនយើងក្នុងការរៀនសូត្រ ។

មនុស្សដែលចេះខ្មាសគេ ជាមនុស្សក្លាហាន

ភាពក្លាហាននេះ ទាមទារឱ្យយើងត្រូវហ្វឹកហាត់ដោយខ្លួនឯង ព្រោះថាភាពក្លាហាន ទោះបីជាមានពីកំណើតក៏ដោយ ក៏មិនអាចរក្សាជាប់ខ្លួនបានរហូតដែរ ។ ខ្ញុំជាមនុស្សពូកែអៀនម្នាក់ គ្មានភាពក្លាហានអីទេ ។ អ្វីដែលខ្ញុំខ្លាចជាងគេនៅពេលរៀនគឺ ការឡើងឆ្លើយសំណួរ និងការឡើងនិយាយនៅមុខក្តារខៀន ។ ខ្ញុំខ្លាចក្រសែភ្នែកសិស្សដទៃ ខ្លាចខ្លួនឯងនិយាយខុសពាក្យ ហើយគេគ្រប់គ្នានឹងសើចចំអកដាក់ខ្ញុំ ។ រាល់លើកមុនពេលឡើងធ្វើបទបង្ហាញ ខ្ញុំបានហាត់សមការនិយាយនៅផ្ទះ ប៉ុន្តែដល់ពេលធ្វើមែនទែន ការភ័យបានបណ្តេញអ្វីដែលខ្ញុំចង់និយាយចេញអស់តែម្តង ។ ក្រោយមក ខ្ញុំបានរៀនពីការនិយាយជាសាធារណៈ ហើយនោះជា

ការផ្លាស់ប្តូរមួយចំពោះភាពក្លាហានរបស់ខ្ញុំ ។ ខ្ញុំមិនបានធ្វើតាមគ្រប់វិធីសាស្រ្ត ដែលគេមកនិយាយទេ តែខ្ញុំបានជ្រើសរើសយកវិធីសាស្រ្តខ្លះៗដែលខ្ញុំជឿថាអាច ជួយខ្ញុំបាន ។ វិធីសាស្រ្តទាំងនោះមានដូចជា ៖

- **ស្វែងរកឱ្យឃើញតើខ្លាចអ្វីឱ្យពិតប្រាកដ** ៖ បន្ទាប់មកត្រូវរកមូលហេតុ បញ្ជាក់ថាអ្វីដែលខ្ញុំខ្លាចនោះជារឿងកុហកទាំងអស់ ។ តាមពិតខ្ញុំខ្លាចក៏ ដោយសារតែខ្ញុំមានជំនាញបន្លាចខ្លួនឯង ។
- **រៀបចំទុកជាមុនឱ្យបានគ្រប់យ៉ាង** ៖ ត្រៀមគ្រប់យ៉ាងដែលត្រូវនិយាយ ឱ្យបានមុនយ៉ាងហោចណាស់ពីរថ្ងៃដែរ ហើយសមដដែលៗ ។
- **និយាយទៅកាន់នរណាម្នាក់មុនពេលឡើងនិយាយ** ៖ ពេលខ្លះខ្ញុំនិយាយ ប្រាប់គេពីអ្វីដែលខ្ញុំត្រូវឡើងនិយាយ ហើយសួរយោបល់គេវិញ ។ ពេល ខ្លះទៀតខ្ញុំសួរគេទាក់ទងនឹងអ្វីដែលខ្ញុំចង់និយាយ បន្ទាប់មក ខ្ញុំនឹងបន្ថែម ចម្លើយរបស់គេម្នាក់នោះទៅក្នុងអ្វីដែលខ្ញុំនិយាយដោយបញ្ជាក់ឈ្មោះគេ ក្នុងនោះផង ។ នេះហៅថា មានសាក្សីរស់ ។
- **រក្សាអារម្មណ៍ឱ្យស្ងប់** ៖ ទម្លាប់របស់ខ្ញុំក្នុងការធ្វើអារម្មណ៍ឱ្យស្ងប់គឺទីមួយ ក្រាបមុខលើតុសំងំដកដង្ហើមឱ្យវែងៗ និងទីពីរគឺស្តាប់ចម្រៀងដែលខ្ញុំចូល ចិត្តបំផុត ។ ខ្ញុំតែងតែដាក់ iPod ជាប់ខ្លួនជានិច្ចព្រោះវាជួយខ្ញុំបានច្រើន ។

- **ចូលរៀនថ្នាក់ Public Speaking** ៖ នេះទើបជាអ្វីដែលជួយបានច្រើនបំផុត។ ថ្នាក់រៀនប្រភេទនេះ ជួយខ្ញុំបានច្រើនណាស់ ព្រោះខ្ញុំមានពេលអនុវត្តការនិយាយបានកាន់តែច្រើន។ នៅសាកលវិទ្យាល័យរបស់ខ្ញុំ មានថ្នាក់បង្រៀនមុខវិជ្ជានេះដោយឥតគិតថ្លៃ តែវាជាថ្នាក់ក្រៅម៉ោងទេ។

ដោយសារតែខ្ញុំខ្មាសគេ ពេលឡើងនិយាយទៅញ័រមាត់ញ័រដៃជើង ទើបខ្ញុំខំរកវិធីជួយខ្លួនឯង ធ្វើយ៉ាងណាឱ្យនិយាយបានដោយមិនភ័យ ទោះនិយាយមិនទាន់បានល្អក៏ដោយ សំខាន់គឺអាចនិយាយចេញ។

បទពិសោធន៍ការងារនៅ ណាហ្គាវើល

ការងារគ្រប់ទីកន្លែង សុទ្ធតែត្រូវការជំរុញទឹកចិត្ត ទើបអាចបង្កើតស្នាដៃល្អបាន។ ពីមុនខ្ញុំមិនសូវយល់ទេថា ហេតុអ្វីបានជាមេៗ ចាំបាច់ហៅបុគ្គលិកទៅប្រជុំ ហើយស្តីបន្ទោសនៅកណ្តាលចំណោមមនុស្សជាច្រើនយ៉ាងនេះ តែក្រោយមក ខ្ញុំក៏យល់ពីរឿងនេះ។ ពួកគាត់ធ្វើបែបនេះដោយសារតែចង់ឱ្យបុគ្គលិកចេះខ្មាសគេ ហើយនៅពេលដែលខ្មាសគេ បុគ្គលិកនោះនឹងខំកែខ្លួន រកវិធីសាស្ត្រថ្មី និងចង់បង្ហាញឱ្យអ្នកដទៃឃើញថាខ្លួនគេក៏មានសមត្ថភាពដែរ ហើយអ្វីដែលប្រធានបន្ទោសខ្លួននោះ ជាការយល់ខុសទាំងស្រុង។

ខ្ញុំធ្លាប់ធ្វើការនៅណាហ្គាវើល ក្នុងឋានៈជាអ្នកគិតលុយតូចតាច។ ថ្ងៃមួយខ្ញុំបានធ្វើឱ្យបាត់លុយដែលលក់បាន ទាំងខ្ញុំខ្លួនឯងក៏មិនដឹងថាវាបាត់ទៅដោយរបៀបណាដែរ។ នៅដើមខែថ្មី ប្រធានគ្រប់គ្រងផ្នែកខ្ញុំបានធ្វើការប្រជុំបុគ្គលិក ហើយគាត់ក៏យករឿងនោះមកនិយាយ។ គាត់សួរខ្ញុំថា “ **ប្អូនរៀនដល់ថ្នាក់ណាហើយ គ្រាន់តែលុយប៉ុណ្ណឹងក៏មើលមិនគង់ដែរ? ប្អូនអត់ចេះធ្វើការទេឬ?** ”។ ខ្ញុំមិនបានតបអ្វីវិញទេ គ្រាន់តែសើចញញឹម ព្រោះវាជាកំហុសខ្ញុំមែន។

ចាប់ពីថ្ងៃនោះមក ខ្ញុំក៏ប្តូរវិធីរាប់លុយរបស់ខ្ញុំ ដោយរាប់បីដងក្នុងម៉ោងដែលខ្ញុំធ្វើការ គឺពេលចូលធ្វើការម្តង ពាក់កណ្តាលម៉ោងម្តង និងជិតចប់ម៉ោងម្តងទៀត ដើម្បីប្រាកដថា លុយទាំងអស់មិនបាត់សូម្បីតែមួយសន្លឹក។ ខ្ញុំបន្ថែមការប្រុងប្រយ័ត្ននៅពេលអាប់លុយ ឬប្តូរលុយជូនភ្ញៀវ។ ខ្ញុំប្រាប់ខ្លួនឯងថា **កំហុស នាំមកនូវភាពអាម៉ាស់ តែភាពអាម៉ាសនឹងនាំទៅរកភាពគ្មានកំហុសវិញ**។ ខ្ញុំមិនចង់ខ្មាសគេដោយសាររឿងបាត់លុយបែបនេះទេ ហេតុនេះទើបខ្ញុំព្យាយាមកែខ្លួនឯង។

យើងនឹងមើលឃើញកាន់តែច្បាស់ បើនិយាយពីការងារផ្នែកលក់វិញ។ តើយើងនឹងមានអារម្មណ៍បែបណា នៅពេលដែលបុគ្គលិកដទៃ អាចលក់បានច្រើនជាងយើង? តើយើងនឹងមានអារម្មណ៍បែបណា នៅពេលដឹងថាប្រធានសរសើរអ្នកដទៃ តែមិនបានសូម្បីតែរំលើកពីឈ្មោះយើង? តើអ្នកមានអារម្មណ៍បែបណា នៅពេលដឹងថា

អ្នកដទៃមិនឱ្យតម្លៃលើខ្លួនយើង? មនុស្សបង្កើតតម្លៃឱ្យខ្លួនឯងតាមរយៈការខ្មាសគេនេះឯង ។

សូមកុំយកការចេះខ្មាសគេ និងការច្រណែនអ្នកដទៃមកលាយឡំគ្នា ព្រោះរឿងពីរនេះមិនស៊ីចង្វាក់គ្នាទេ ។ **មនុស្សដែលចេះខ្មាសគេ ជាមនុស្សចេះគិត ជាមនុស្សមានមនសិការ តែមនុស្សដែលច្រណែនគេ ជាមនុស្សល្ងង់ខ្លៅ ប្រើខួរក្បាលទៅលើរឿងអត់បានការ** ។

អំបិលមួយថង់

ការងារទីពីររបស់ខ្ញុំ គឺធ្វើជាអ្នកលក់រូបិយប័ណ្ណបរទេស ។ ខ្ញុំធ្វើការនេះជាលើកទីមួយក្នុងជិវិតខ្ញុំដែលតាំងពីកើតមក ។ ខ្ញុំមិនដែលលឺឈ្មោះការងារបែបនេះទេ ។ ភារកិច្ចរបស់ខ្ញុំត្រូវរកអតិថិជនមកបើកគណនីវិនិយោគនៅក្រុមហ៊ុនខ្ញុំ ហើយបន្ទាប់មក ត្រូវធានាលើការចូលទិញលក់របស់ភ្ញៀវនៅលើទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ ។ ក្នុងមួយថ្ងៃៗ ខ្ញុំត្រូវធ្វើតេរទូរស័ព្ទទៅមនុស្សជាច្រើនដែលខ្ញុំមិនស្គាល់ ដើម្បីធ្វើការរៀបរាប់ពីសេវាកម្មក្រុមហ៊ុន និងព្យាយាមធ្វើការណាត់ជួបជាមួយពួកគាត់ ។ នៅក្នុងការងារនេះ ខ្ញុំរៀនបានច្រើនណាស់ តែខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តដាក់ពាក្យឈប់បន្ទាប់ពីធ្វើបាន ២ខែជាងព្រោះ ការងារនេះមិនមែនជាការងារដែលខ្ញុំស្រលាញ់ទេ តែជាការងារដែលខ្ញុំរៀនបានច្រើនបំផុត ។

រឿងមួយដែលខ្ញុំចាំមិនភ្លេច គឺវិធីសាស្ត្រដែលអ្នកគ្រប់គ្រងរបស់ខ្ញុំ បានធ្វើឡើងដើម្បីជំរុញទឹកចិត្តបុគ្គលិក។ គាត់បានយកអំបិលមកដាក់ក្នុងប្រអប់ដ៏ស្អាតមួយ ហើយបន្ទាប់មក ក៏ធ្វើជាលេសឱ្យកាដូដល់បុគ្គលិកឆ្នើមម្នាក់ តែតាមពិតបុគ្គលិកនោះគឺជាបុគ្គលិកដែលរកភ្ញៀវថ្មីមិនបាន។ ន័យរបស់គាត់គឺចង់ប្រាប់ **ស៊ីអំបិលទៅខែនឹង បើរកភ្ញៀវមិនបានទេ**។ វាជាការស្ដីបន្ទោសមួយដែលគួរឱ្យរីករាយផង និងក្រៀនរំលឹកផង។ ខ្ញុំអាចសន្និដ្ឋានបានថា **តួនាទីរបស់អ្នកដឹកនាំគឺ បង្រៀនកូនចៅឱ្យចេះខ្មាសគេ**។

អ្នកដែលនៅទីនោះម្នាក់ៗ សុទ្ធតែចេះខ្មាសគេទាំងអស់។ ពួកគេខំប្រឹងធ្វើការណាស់ រហូតវាអាចក្លាយទៅជាទម្លាប់មួយក្នុងក្រុមហ៊ុនទៅហើយ។ ខ្ញុំគិតថា នៅពេលក្រុមហ៊ុននេះរើសបុគ្គលិក គួរតែបញ្ជាក់នៅត្រង់កន្លែងតម្រូវការថា " **ត្រូវការមនុស្សដែលចេះខ្មាសគេ** " ទើបល្អជាង។

ការខ្មាសគេនៅក្នុងរឿងសាមកុក

នៅក្នុងរឿងនគរទាំងបីក៏បានលើកពីការចេះខ្មាសគេនេះដែរ។ ស៊ីហ្វួង ដោយសារតែខ្មាសនឹងការប្រមាថមិនបានចេញទ័ព ទើបកាន់តែមានចិត្តក្លាហានចូលប្រយុទ្ធក្នុងឋានៈជាទាហានវាយក្រុង ហើយក៏ធ្វើឱ្យស្មារតីទ័ពដែលមិនចេះខ្លាចគេរបស់ឆាវឆាវរស់ឡើងវិញដែរ។

មានកូនទាហានម្នាក់ រត់មកដោយមានឈាមពេញមុខ ដើម្បីមករាយការណ៍ប្រាប់ស៊ីហ្វូង ។ " **លោកមេទ័ព! ទ័ពជើងចូវស្លាប់មិនចុះចាញ់ ។ ពួកយើងវាយចូលបន្ទាយគេបីលើកហើយ តែត្រូវពួកគេវាយបកមកវិញទាំងអស់** " កូនទាហាននោះនិយាយ ។ ស៊ីហ្វូងស្តាប់ហើយក៏ដកដាវយ៉ាងម៉ឺងម៉ាត់រួចនិយាយ " **ចាត់ទាហានវាយក្រុង ប្រាំពាន់នាក់ ទាហានអង្កេតប្រាំពាន់នាក់ បើមានអ្នកដកថយហួសពីដាវនេះ ទាហានអង្កេតកាត់ក្បាលភ្លាម ។ ទាហានវាយក្រុងស្លាប់អស់ ទាហានអង្កតចូលបន្ត ។** " គាត់និយាយព្រមទាំងគប់ដាវចូលដីជាគំនូសសម្គាល់ ។

ស៊ីហ្វូងនិយាយហើយចុះពីលើខ្នងសេះ ដកដាវកូនទាហានម្នាក់នោះ ដើរសម្តៅទៅវាយលុកបន្ទាយភ្លាម ។ គាត់និយាយប្រាប់កូនទាហានថា " **ពេលនេះ យើងគឺជាទាហានវាយក្រុងហើយ** " ។ ស៊ីហ្វូងក្លាហានណាស់ ព្រោះថាទាហានវាយក្រុងជៀសមិនផុតពីស្លាប់ និងរបួសទេ តែគាត់មិនខ្វល់ពីរឿងនេះឡើយ ។ អ្វីដែលគាត់ត្រូវធ្វើគឺលុបលាងភាពអាម៉ាសក្នុងខ្លួនគាត់ឱ្យអស់ ។

ចំណែកលីវប៊ុវិញ ដោយសារតែខ្មាសខ្លួនឯង ដែលមានងារជាព្រះបិតុលា ជាខ្សែរាជវង្សហាន តែបែរជាមិនអាចជួយស្តេចបាន ទើបខំប្រឹងប្រែង រក្សាឆន្ទះលើកស្ទួយនគរជាប់ខ្លួនរហូតទាល់តែអស់អាយុ ។ មុនពេលស្លាប់ គាត់នៅបានផ្តាំឱ្យខុង មិញបន្តឆន្ទៈកំចាត់ចោរក្បត់ទៀតផង ។

រឿងមួយដែលខ្ញុំត្រូវតែខ្មាសគេ

ស្ទើរតែគ្មានអ្នកណាដែលមិនធ្លាប់លឺពាក្យថា **គោលដៅ** នៅលើលោកនេះ តែបើនិយាយពីអ្នកដែលមានវាវិញ គឺមិនច្រើនស្មើនឹងអ្នកដែលបានលឺទេ។ មនុស្សខ្លះមិនយកចិត្តទុកដាក់លើរឿងគោលដៅនេះទេ ព្រោះគិតថា ការផ្តោតលើគោលដៅប្រៀបដូចជា ការដាក់សម្ពាធយ៉ាងធ្ងន់ទៅលើខ្លួនឯង ហើយធ្វើឱ្យក្តីសុខក្នុងជីវិតរសាត់បាត់អស់។ ប៉ុន្តែមិនមែនដូចអ្វីដែលពួកគេគិតនោះទេ ។

ការមានគោលដៅច្បាស់លាស់ ជាការធ្វើឱ្យអ្នកមានអារម្មណ៍ល្អក្នុងការរស់នៅ ព្រោះអ្នកដឹងថាខ្លួនរស់នៅដើម្បីអ្វី។ **ប៊ីលហ្គេត**ធ្លាប់បានប្រាប់គោលដៅរបស់គាត់ទៅកាន់គ្រូបង្រៀនរបស់គាត់ថា គាត់នឹងក្លាយជាសេដ្ឋីនៅអាយុ៣០ តែអ្វីដែលគាត់ទទួលបានគឺ គាត់ក្លាយជាមហាសេដ្ឋីពាន់លាន នៅអាយុ៣១ឆ្នាំទៅវិញ។ ដោយសារគោលដៅ ទើបគាត់អាចសម្រេចបានជោគជ័យយ៉ាងត្រចះត្រចង់។ សព្វថ្ងៃគាត់បានផ្លាស់ប្តូរគោលដៅគាត់ទៀតហើយ ដោយគាត់ផ្តោតលើការធ្វើអំពើមនុស្សធម៌ទាក់ទងជាមួយនឹងកុមារ ជម្ងឺ និងការអប់រំវិញ។

ការគ្មានគោលដៅ ជារឿងអាម៉ាសបំផុត។ នៅពេលខ្ញុំសរសេរសៀវភៅមួយក្បាលនេះ ខ្ញុំមានគោលដៅមួយ គឺចែករំលែកអ្វីដែលខ្ញុំទទួលបានពីក្នុងរឿង និងភ្ជាប់វាជាមួយនឹងជីវិតពិត។ ប្រសិនបើខ្ញុំគ្មានគោលដៅទេ សមតែសៀវភៅមួយក្បាល

គ្មានរូបរាងផង ប្រហែលជាបានត្រឹមតែប្រកាសចោលលើហ្វេសប៊ុក ហើយបង្កើតភាពអាម៉ាសដល់ខ្លួនឯងប៉ុណ្ណោះ។ **កុំឱ្យខ្មាសគេទាន់ ត្រូវតែបង្កើតគោលដៅច្បាស់លាស់សម្រាប់ជីវិត**។

រឿងមួយដែលខ្ញុំមិនត្រូវតែខ្មាសគេ

រឿងដែលខ្ញុំមិនចេះខ្មាសគេ ហើយក៏មិនចង់ចេះខ្មាសដែរនោះ គឺការធ្វើខ្លួនជាអ្នកដែលស្រលាញ់សៀវភៅ។ ខ្ញុំស្រលាញ់សៀវភៅមែនទែន ទាំងការអាន ទាំងការសរសេរ និងការចែករំលែកអ្វីដែលទាក់ទងនឹងសៀវភៅ។ សព្វថ្ងៃខ្ញុំធ្វើការនៅក្រុមហ៊ុន E-commerce មួយដែលគេលក់របស់ប្រើប្រាស់គ្រប់ប្រភេទ ហើយក៏មានលក់សៀវភៅដែរ។ ខ្ញុំពេញចិត្តនឹងការលក់បែបនេះណាស់ ព្រោះខ្ញុំអាចប្រាប់អ្នកដទៃថាសៀវភៅណាមានអត្ថប្រយោជន៍យ៉ាងណា។ សៀវភៅ ជាផ្នែកមួយនៃទំនិញដែលគេមិនសូវយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងក្រុមហ៊ុន ព្រោះអីវាចំណេញតិច តែខ្ញុំមិនខ្វល់រឿងនឹងទេ អ្វីដែលខ្ញុំគិត គឺខ្ញុំបានធ្វើការទាក់ទងនឹងសៀវភៅរាល់ថ្ងៃ។

ខ្ញុំមិនអៀនដៃនឹងដកសៀវភៅចេញមកអាននៅ ពេលទំនេរអត់អីធ្វើទេ ទោះបីជាមានអ្នកដទៃនៅជុំវិញខ្លួនខ្ញុំក៏ដោយ។ ខ្ញុំមិនគិត ថាវាជារឿងខុសទេ នៅពេលដែលខ្ញុំមិនចូលចិត្តអ្វីដែលគ្រូបង្រៀនក្នុងថ្នាក់ ហើយខ្ញុំដកសៀវភៅដែលខ្ញុំចូលចិត្តមកអាន។ ខ្ញុំក៏មិនដែលខ្លាច ក្រែងចិត្តសង្សារខ្ញុំដែរ នៅពេលដែលខ្ញុំតែងតែនាំគេទៅ

បណ្ណាគារ ហាង លក់សៀវភៅ ឬទៅក្នុងបណ្ណាល័យ (ហើយនេះក៏ប្រហែលជាមូលហេតុដែលពួកយើងបែកគ្នាដែរ)។ ការអាន មិនត្រឹមតែធ្វើឱ្យយើងទទួលបានចំណេះដឹងថ្មីៗ ទូលំទូលាយជាងមុនទេ វានៅបានជួយបង្កើតភាពក្លាហានដល់យើងទៀតផង។

សរុប

ការចេះខ្មាសគេ ផ្តល់ផលយ៉ាងច្រើនដល់មនុស្សដូចនេះយើងមិនគួរមើលរំលងចំនុចមួយនេះឡើយ។ ជួនកាល មនុស្សត្រូវការអ្វីម្យ៉ាងដែលចាក់ពីខាងក្រោយជាប់ជានិច្ចទើបអាចឈានជើងទៅមុខរួច។ ការចេះខ្មាសគេរុញមនុស្សឱ្យដើរទៅមុខលឿនណាស់ លឿនជាងអ្វីទាំងអស់។ សម្ដីដែលឆាវឆាវ និយាយមួយឃ្លានេះពិតជាមានន័យមែន មិនខាតពេលដែលខ្ញុំចំណាយ ពេលមើលរឿងនេះទេ។ **ចេះខ្មាសគេទើបល្អ ចេះខ្មាសគេទើបក្លាហាន។**

៤ វាយចិត្តមុន

រាល់លើកដែលខ្ញុំនឹកដល់រឿងសាមកុក ខ្ញុំក៏នឹកដល់ឈ្មោះឆាវឆាវមុនគេបង្អស់។ ហើយមូលហេតុដែលបែបនេះ គឺមកពីគាត់ជាតួអង្គមួយដែលខ្ញុំរៀនបានច្រើនបំផុតពីការប្រើប្រាស់ប្រាជ្ញាដោះស្រាយបញ្ហានានា និងការប្រឈមមុខជាមួយអ្នកដទៃ។ ចំណុចដំបូងបង្អស់ដែលខ្ញុំនឹងលើកមកបង្ហាញនេះ គឺការវាយចិត្តមុនដែលនេះជាយុទ្ធសាស្រ្តដែលគាត់ចូលចិត្តប្រើជាទីបំផុត។ គាត់ទទួលបានផលជាច្រើនលើកដោយសារតែយកឈ្នះចិត្តអ្នកដទៃបានជាមុន។

វាយចិត្តមុន ជាការបង្កើតឱកាសឈ្នះ

នៅពេលធ្វើសង្គ្រាម ជាមួយនឹងសម្ព័ន្ធមិត្តស៊ុននិងលីវ ឆាវឆាវបានសរសេរដំណឹងប្រកាសសង្គ្រាមដាក់ក្នុងបំពង់ឫស្សីចំនួន៣000 ហើយបណ្តែតតាមបណ្តោយទឹកទន្លេ ក្នុងបំណងឱ្យប្រជារាស្រ្តតុងអ៊ូបានមើលឃើញ និងមានការភ័យខ្លាច។ មិនត្រឹមតែរាស្រ្តធម្មតាភ័យខ្លាចនោះទេ សូម្បីតែមន្រ្តីតុងអ៊ូដែលមើលហើយ ក៏មានការខ្លាចក្រែងដែរ។ ពួកគេបានរួមគ្នាបដិសេធ មិនចង់ចងសម្ព័ន្ធមិត្តនឹងលីវប៊ីទេ ព្រោះខ្លាចអំណាចរបស់ឆាវឆាវ និងចង់ការពារសន្តិភាពដល់តុងអ៊ូ។

“ **ខ្ញុំទទួលរាជបញ្ជា លើកទ័ពវាយចោរក្បត់ ទង់ជ័យទើបតែទៅដល់ លីវឆុង ចុះចាញ់ភ្លាម។ ជីងសៀន ៩ស្រុក ប្រគល់ជូនដោយដៃទាំងពីរ ។ ពេលនេះ ខ្ញុំលើកទ័ព ១លាន មេទ័ពខ្លាំង ១000នាក់ ចង់រួមប្រមាញ់ជាមួយនឹងលោក នៅឯជៀងតុង រួមកម្លាំងចាប់លីវប៉ី ចងសម្ព័ន្ធមិត្តដ៏ល្អ ។ សូមលោកគោរពតាមរាជសារ ជៀសវាងបំផ្លាញខ្លួនឯង** ។” នេះជាសម្ដីដែលឆាវឆាវបញ្ជាឱ្យគេសរសេរក្នុងរាជសារ។ ក្នុងនេះមានទាំងពាក្យបន្លាចផង ពាក្យបង្អួតកម្លាំងផង និងមានពាក្យល្អផងដែរ។ ពាក្យទាំងនេះបានបង្កភាពជ្រួលច្របល់មិនតិចទេ នៅក្នុងតុងអ៊ូ។ ជូកឺលាងដែលបានស្ដាប់លូស៊ូអានដំណឹងនោះហើយ ក៏និយាយទៅកាន់លូស៊ូថា “ **ពេលនេះលោកដឹងថាឆាវឆាវខ្លាំងប៉ុណ្ណាហើយ គេថា មិនទាន់វាយត្រង់ វាយចិត្តមុន។**”

ទោះបីជា ជូកឺលាងអាចមើលដឹងក៏ដោយ តែឥទ្ធិពលនៃល្បិចវាយចិត្តរបស់ឆាវឆាវបានសាយភាយបាត់ទៅហើយ។ សូម្បីតែស៊ុនឈានដែលមានប្រាជ្ញាវាងវៃ ក៏ដូចជាចង់ដកជើងថយបន្តិចដែរ។ ល្បិចរបស់ឆាវឆាវនេះ ប្រសិនបើមានប្រសិទ្ធិភាពមែននោះគាត់ហាក់ដូចជាទទួលបានជ័យជម្នះផ្ទួនគ្នាដែរ ព្រោះថាគាត់ឈ្នះដោយមិនបាច់ច្បាំង។

វាយចិត្ត ជាជំហានដំបូងបង្អស់ក្នុងការយកឈ្នះ

ហេតុអ្វីបានជាយើងចាំបាច់វាយចិត្តមនុស្សមុន ? នេះក៏ដោយសារតែក្នុងខ្លួនមនុស្សគ្រប់គ្នា ចិត្តដើរតួជាស្តេច ជាមេធាតុប្រចាំខ្លួន។ កាលណាចិត្តចុះចាញ់ហើយ ផ្នែកផ្សេងៗទៀតក៏នឹងចុះចាញ់ដូចគ្នាដែរ។

យើងមើលឃើញហើយថា មានមនុស្សជាច្រើន បានបញ្ចប់ជីវិតខ្លួនឯងដោយមធ្យោបាយផ្សេងៗ។ នេះក៏ដោយសារតែចិត្តរបស់ពួកគាត់ អស់ការតស៊ូទៅហើយ ដូច្នេះ រស់ ឬមិនរស់ លែងមានអ្វីខុសគ្នាទៀតហើយក្នុងគំនិតរបស់ពួកគាត់។ ចិត្តដែលលើកទង់ស នឹងនាំបរាជ័យដល់ម្ចាស់វាជាមិនខាន។

នៅពេលដែលយើងចង់យកឈ្នះនរណាម្នាក់ ចូរព្យាយាមយកវិធីនេះទៅប្រើឱ្យបានច្រើន និងរហ័សបំផុត។ យើងត្រូវដឹងថា ចំណុចខ្សោយអ្នកដទៃជាអ្វី ឬក៏ តើអ្នកដទៃខ្លាចអ្វីជាងគេ ស្អប់អ្វីជាងគេ ក៏បានដែរ រួចបន្ទាប់មកប្រើចំណុចខ្សោយនោះមកធ្វើជាអាវុធដើម្បីបំបាក់ទឹកចិត្តរបស់គេ។ ចូរចាំថា **ការបំបាក់ទឹកចិត្ត ខ្លាំងជាងការបំបាក់កម្លាំងកាយ**។ នៅពេលណាក៏ដោយ ឱ្យតែគេចាប់ផ្តើមមានការរង្គោះរង្គើរចិត្ត នោះយើងអាចនឹងមានឱកាសយកឈ្នះបានហើយ។

ជូកឺលាង ចាក់ចំចំណុចកុងជីងឱ្យនិយាយពាក្យពិត

ការជួបគ្នារវាង ជូកឺលាង និងមេទ័ពកុងជីង កើតឡើងនៅបន្ទប់ដាក់សៀវភៅរបស់កុងជីង ដែលនៅពេលនោះ លូស៊ូបាននាំជូកឺលាងមកដើម្បីពិភាក្សាគ្នាពីរឿងច្បាំងនឹងទ័ពឆាវឆាវ។ កុងជីង ពេលនោះចង់សាកចិត្ត និងល្បិចរបស់ជូកឺលាង ហេតុនេះក៏ក្លែងធ្វើជាកំសាក ខ្លាចអំណាចឆាវឆាវ ប្រុងចុះចាញ់មិនព្រមច្បាំង។ ជូកឺលាងអាចមើលដឹងក៏ប្រើសម្ដីបញ្ឈឺ ចាក់ចំណុចសំខាន់ក្នុងចិត្តកុងជីង។ ជូកឺលាងដឹងថាកុងជីងស្រលាញ់ប្រពន្ធណាស់ ហើយក៏គោរពប្រពន្ធរបស់ស៊ុនឆីទៀត ហេតុនេះក៏ធ្វើពុតជាផ្ដល់យោបល់ល្អដើម្បីរំដោះគ្រោះដោយមិនចាំបាច់ច្បាំងឱ្យតុងអ៊ូ។ គាត់ថា " **ឱ្យតែបញ្ជូន តាឈៀវ និងសៀវឈៀវ ទៅឱ្យឆាវឆាវ តុងអ៊ូនឹងបានសុខ និងមិនបាច់ថ្វាយសួយសារអាករទៀតផង។** "

គ្រាន់តែពាក្យប៉ុណ្ណោះ កុងជីង ខឹងចង់ចេញផ្សែង ហើយខាំមាត់និយាយថា មិនលើកលែងឱ្យឆាវឆាវជាដាច់ខាត។ បើប្រើកម្លាំងបាយទៅបង្ខំកុងជីង ប្រាកដជាគ្មានផលល្អទេ តែការវាយចិត្តរបស់ជូកឺលាង បែរជានាំឱ្យកុងជីងបញ្ចេញចម្លើយពិតប្រាកដរបស់គេចេញមកបាន។ លូស៊ូ ក្រោយស្ដាប់ពាក្យសម្ដីជូកឺលាងហើយ ក៏និយាយសរសើរគាត់នៅលើរទេះ ថា **អណ្ដាតរបស់គាត់អាចសម្លាប់មនុស្សបានដោយមិនស្រក់ឈាមទៀតផង។**

ជូកឹលាង ប្រើការពិតដែលឆាវឆាវមានចរិតចម្លែក ចូលចិត្តប្រពន្ធគេ និងការដែលកុងជីងស្រលាញ់ប្រពន្ធខ្លាំង មកធ្វើជាអាវុធដ៏ល្អ ដើម្បីចាក់ដោតឱ្យកុងជីងមានកំហឹងព្រមចេញច្បាំងតទល់នឹងឆាវឆាវ ។ ថ្វីត្បិតតែកុងជីងខឹងនឹងពាក្យសម្តីគាត់មែន តែមិនបានជះកំហឹងមកគាត់ទេ គឺជះទៅរកឆាវឆាវទាំងអស់ ។

ស្ទីវចប និង ចនស្កាលី

ស្ទីវចប ត្រូវបានគេដាក់ងារឱ្យថា ជាអ្នកលក់ដែលអាចជ្រាបចូលទៅដល់បេះដូងរបស់អ្នកទិញតាមរយៈការប្រើពាក្យសម្តីរបស់គាត់ ។ អ្នកដែលបានដែលមើលការធ្វើបទបង្ហាញរបស់គាត់ហើយ យ៉ាងហោចណាស់ក៏ដើររកទិញផលិតផលអេបផលយកមកប្រើមួយដែរ ដើម្បីបំពេញចិត្តដែលស្រលាញ់ ។ តែមិនមែនតែក្នុងរឿងលក់ដូរមួយមុខប៉ុណ្ណោះទេដែលគាត់ធ្វើបែបនេះ សូម្បីតែក្នុងការរើសយកមនុស្សមកប្រើក៏ដូចគ្នាដែរ ។ **ចនស្កាលី** ជាមនុស្សដែលស្ទីវចបបានអញ្ជើញមកចូលរួមក្នុងការងាររបស់គាត់ ។ **ចនស្កាលី** បានរៀបរាប់ថា ពេលដែលស្ទីវចបមកហៅគាត់ឱ្យទៅធ្វើការនៅអេបផល ស្ទីវ បានសួរសំនួរគាត់មួយដ៏សំខាន់ ។ គាត់ប្រាប់ទៀតថាពេលនោះគាត់មានអារម្មណ៍ដូចជាត្រូវគេដាល់កណ្តាលមុខអញ្ចឹង ។ ស្ទីវសួរគាត់ថា "**តើគាត់ចង់ចំណាយពេលមួយជីវិតរបស់គាត់ដើម្បីលក់ទឹកលាយស្ករ ឬក៏មកជាមួយ**

គាត់ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរពិភពលោក? ” ពាក្យតែប៉ុណ្ណេះ ដែលអាចអូសទាញ **ចនស្កាលី** ប្រធានផ្នែកទីផ្សាររបស់ក្រុម **Pepsi** មកធ្វើការនៅអេបផលបាន។

សំនួរដែលស្ទីវចបសួរ ជាសំនួរដែលសួរទៅដល់ចិត្តរបស់ស្កាលី។ វាជាសំនួរដែលធ្វើឱ្យចិត្តដែលពីដំបូងបានបដិសេធនឹងសំណើររបស់ស្ទីវចបហើយនោះ ងាកមកគិតសារឡើងវិញ ហើយចុងក្រោយក៏ព្រមធ្វើតាមសំណើរនោះ។ ត្រង់ចំណុចនេះ យើងអាចមើលឃើញថា ការវាយចិត្តមុន មានប្រយោជន៍ច្រើនប៉ុណ្ណា។ មិនថាជា ដៃគូប្រជែង មិត្តភក្តិ ឬមនុស្សជុំវិញខ្លួន ក៏សុទ្ធតែអាចប្រើវិធីនេះបានទាំងអស់។

The Undertaker

ចំពោះអ្នកដែលចូលចិត្តមើលកីឡាកាសកាលពីនៅតូច ប្រាកដជាស្គាល់ Undertaker ជាមិនខាន។ ដំណើរមួយៗក្នុងផ្សែង រួមនឹងភ្លេងគួរឱ្យព្រឺព្រួច ហើយជាពិសេស គឺការធ្វើគ្រាប់ភ្នែកពណិស បានធ្វើឱ្យដៃគូប្រកួតរបស់គាត់ មានការខ្លាចបាត់ទៅហើយ សូម្បីតែមិនទាន់លឺសម្លេងជួងផង។ ទោះបីជាកីឡាកាស ជាការរៀបចំក៏ពិតមែន តែគេបានបង្ហាញឱ្យយើងមើលឃើញថា ការធ្វើឱ្យចិត្តអ្នកដទៃខ្លាចមុននឹងចាប់ផ្តើមប្រកួត វាមានអត្ថប្រយោជន៍បែបណាខ្លះ។

កាលពីខ្ញុំនៅតូច ឱ្យតែពេល **Undertaker** ចេញមក ដឹងតែខ្លាចហើយ កាលនោះខ្ញុំ

អត់ដឹង ស្មានតែគាត់ជាខ្មោចមែនទែន ហើយណាមួយលឺអ្នកបកប្រែប៉ុស្តិ៍ ស៊ីធីអិន ហៅគាត់ **ស្តេចខ្មោច**ផង តែក្រោយមកទើបខ្ញុំដឹងថាគេសម្តែងសោះ។

វប្បធម៌ក្តិចត្រួយ

នេះជាវប្បធម៌អាក្រក់មួយ ដែលកើតមាននៅក្នុងប្រទេសយើង។ ក្តិចត្រួយ បាន ន័យថា បំផ្លាញឱ្យតាំងពីចាប់ផ្តើមដំបូង។ តើគេក្តិចត្រួយយើងដោយរបៀបណា? ចម្លើយគឺ គេវាយបំបាក់ទឹកចិត្តជាមុន។ ឧបមាថា យើងមានគំនិតល្អមួយក្នុងការ រកស៊ី ហើយយើងក៏យករឿងនោះទៅនិយាយជាមួយមនុស្សម្នាក់ដែលយើងគិតថា អាចនឹងផ្តល់យោបល់បានខ្លះ។ តែមនុស្សនោះ ជាប្រភេទមនុស្សក្តិចត្រួយ។ ក្រោយពីស្តាប់ចប់ហើយ គាត់ក៏គិតថាគំនិតនេះល្អដែរ តែគាត់បែរជាមិនចង់ឱ្យ យើងរីកចម្រើនជាងគាត់ ដូច្នេះគាត់ក៏ចាប់ផ្តើមបំបាក់ទឹកចិត្តយើង។ គាត់ប្រាប់ យើងពីបទពិសោធន៍បរាជ័យគ្រប់យ៉ាងដើម្បីបន្លាចមិនឱ្យយើងហ៊ានធ្វើ ។ គាត់ បន្ថែមពាក្យឱ្យយើងមើលឃើញគ្រោះថ្នាក់ក្នុងការរកស៊ីកាន់តែច្រើន ដើម្បីបំបាក់ កម្លាំងចិត្តដែលយើងមាន។ ក្រោយមកយើងក៏ជឿតាមពាក្យគាត់។ នេះហើយជា ការក្តិចត្រួយ។

ការបំបាក់ទឹកចិត្តបែបនេះ កើតមានឡើងច្រើនណាស់។ ឱ្យតែយើងមិនប្រយ័ត្នចិត្ត

យើងនឹងបាត់បង់ភ្លាម។ សូមកុំឱ្យអ្នកណាម្នាក់ មានសិទ្ធិបំបាក់ទឹកចិត្តឱ្យសោះ ព្រោះនេះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន។

វិធីវាយចិត្តបួនយ៉ាង

ខ្ញុំមិនមែនជាអ្នកជំនាញផ្នែកវាយចិត្តសាស្ត្ររបស់មនុស្សអីទេ តែខ្ញុំមានវិធីបួនបែបដែលអាចយកទៅប្រើបាន។ **ទីមួយ គឺ ដុតបញ្ឆេះកំហឹង**។ ការធ្វើឱ្យអ្នកដទៃខឹងមិនមែនជារឿងមានប្រយោជន៍ដល់ខ្លួនយើងគ្រប់ពេលនោះទេ តែវាអាចមានប្រយោជន៍ស្ទើរតែគ្រប់ពេល។ នៅពេលដែលមនុស្សម្នាក់កំពុងខឹង ការពិចារណារបស់គាត់ក៏ធ្លាក់ចុះមកដែរ ដូច្នេះនោះគឺជាពេលល្អបំផុតសម្រាប់យើងដើម្បីរុញគាត់ឱ្យចូលអន្ទាក់របស់យើង។ ពាក្យបុរាណខ្មែរយើង ក៏មាននិយាយដែរថា “ **ខឹងខុស ខឹងខូច ខឹងខាត** ”។

ទីពីរ គឺ ធ្វើឱ្យចិត្តច្របូកច្របល់។ ត្រង់នេះ ទាមទារឱ្យយើងរកវិធីធ្វើយ៉ាងណាឱ្យគេមានបញ្ហាច្រើនមុខក្នុងពេលតែមួយ ធ្វើយ៉ាងណាឱ្យគេគ្មានពេលផ្តោតលើរឿងតែមួយមុខច្បាស់លាស់។ ចិត្តមនុស្ស មិនអាចទ្រទ្រង់បញ្ហាស្មុគស្មាញច្រើនក្នុងពេលតែមួយបានទេ ដូច្នេះនៅពេលដែលគេអស់សម្មាធិ នោះហើយគឺជាឱកាសរបស់យើង។ ជួនកាល មិនបាច់ទៅបង្កើតរឿងផង គ្រាន់តែប្រើមាត់យើងនិយាយពីបញ្ហានេះ បញ្ហានោះ ក៏អាចធ្វើឱ្យចិត្តគេច្របូកច្របល់បានដែរ។

ទីបី គឺធ្វើឱ្យខ្លាច ។ នៅពេលដែលមនុស្សម្នាក់មានការភ័យខ្លាច នោះគេនឹងធ្វើរឿងដែលខុសឆ្គងដោយមិនដឹងខ្លួន ។ ភាពភ័យខ្លាច ប្រៀបដូចជាក្រណាត់ខ្មៅដែលបាំងភ្នែកយើង មិនឱ្យមើលឃើញពីបញ្ហា ឬអន្ទាក់របស់អ្នកដទៃ ។ ភាពភ័យខ្លាចបំផ្លាញសមាធិ និងការព្យាយាមពីមុនៗរបស់យើងបានទាំងអស់ ។ ប៉ុន្តែ យើងក៏អាចប្រើភាពភ័យខ្លាចនេះ ដើម្បីយកឈ្នះអ្នកដទៃបានដែរ ។ យើងត្រូវដឹងថា តើដៃគូប្រជែងរបស់យើងខ្លាចអ្វីជាងគេ បន្ទាប់មក យករឿងនឹងមកវាយប្រហារគេតែម្តង ។

ទីបួន គឺ ធ្វើឱ្យជោរ ។ ត្រង់ចំណុចនេះ យើងត្រូវរៀនតាមរឿងនិទានរបស់ក្អែក និងកញ្ជ្រោង ។ យើងត្រូវធ្វើឱ្យដូចជាកញ្ជ្រោងដែលវាប្រើសម្តីផ្អែម លើកជើងក្អែករហូតក្អែកជោរភ្លេចខ្លួន ស្រែកច្រៀង និងធ្លាក់ដុំសាច់មកដីវិញ ។ មនុស្សស្ទើរតែទាំងអស់ស្រលាញ់ ការសរសើរ និងស្អប់ការបង្អាប់ ហើយពេលខ្លះនៅពេលមានគេសរសើរច្រើន ហួសកម្រិតក៏ ជោរភ្លាម នោះហើយជាពេលល្អសម្រាប់យើង ។ ថ្វីត្បិតតែការបញ្ជោរអ្នកដទៃ មិនរាប់ថាជារឿងល្អមែន តែវាជារឿងមានប្រយោជន៍ ហើយត្រូវប្រើពេញមួយជីវិត ។ បើខ្ញុំអាចទៅរួច ខ្ញុំនឹងសរសេរសៀវភៅមួយក្បាលតូចពីរឿង បញ្ជោរនេះ ។

វិធីទាំងបួនយ៉ាងនេះ ត្រូវបានគេប្រើច្រើនណាស់ គ្រាន់តែពេលខ្លះ យើងមិនបាន

ចាប់អារម្មណ៍តែប៉ុណ្ណោះ ជាពិសេស ក្នុងវិស័យនយោបាយតែម្តង។ សាកល្បងទៅទើបដឹងថាវាប្រើការបានឬអត់។ ក្នុងចំណោមវិធីខាងលើនេះ ខ្ញុំចូលចិត្តប្រើតែវិធីទីបួនទេ ព្រោះអីវាងាយស្រួលសម្រាប់ខ្ញុំ ហើយមានសុវត្ថិភាពទៀតផង។ ដោយសារគេចូលចិត្តការសរសើរ ដូច្នេះគេក៏ចូលចិត្តខ្ញុំវិញដែរ។ បញ្ជោរ និង សរសើរមិនដូចគ្នាទេ តែមនុស្សជាច្រើនគិតថាវាដូចគ្នាទៅវិញ។

សរុប

និយាយឱ្យខ្លីមកវិញ គឺ ការវាយចិត្តមុន ជាវិធីស្វែងរកឱកាសឈ្នះពីអ្នកដទៃ។ ការធ្វើបែបនេះ មិនអាចធានាថានឹងឈ្នះបាន១00ភាគរយទេ ព្រោះថាពេលខ្លះអ្នកដទៃក៏ដឹងពីរឿងនេះដែរ តែយើងនៅតែអាចប្រើវាបានដដែល។ ទោះបីជាយើងគ្មានបំណងអាក្រក់លើអ្នកណាក៏ដោយ ក៏យើងត្រូវប្រុងប្រយ័ត្ន ជៀសវាងកុំឱ្យអ្នកដទៃប្រើវិធីបានសម្រេចមកលើយើង។ បើសិនជាយើងមានអារម្មណ៍ថាអ្នកដទៃកំពុងព្យាយាមវាយលុកផ្លូវចិត្តយើងហើយ នោះគប្បីដកខ្លួនកាន់តែឆ្ងាយកាន់តែល្អ។

៩ មិនខ្លាចបរាជ័យ

គ្មានអ្នកណាមួយចង់បរាជ័យនោះទេ តែក៏គ្មានអ្នកណាមួយអាចជៀសផុតមិនជួបការបរាជ័យដែរ។ អ្នកដឹកនាំល្បីៗ អ្នកជំនួញធំៗ វិចិត្រករឆ្នើមៗ ឬអ្នកកីឡាដែលមានសមត្ថភាពខ្ពស់ សុទ្ធតែធ្លាប់ហែលឆ្លងការបរាជ័យទាំងអស់ ទម្រាំពួកគេអាចស្គាល់រសជាតិនៃភាពជោគជ័យ។ ពួកគេមានចំណុចមួយដែលដូចគ្នា នោះគឺការមិនខ្លាចបរាជ័យ។ ទោះបីជាដួលប៉ុន្មានដងក៏ដោយ ក៏ពួកគេនៅតែប្រឹងប្រែងងើបមកវិញឱ្យទាល់តែរួចដែរ។ យើងក៏ដូចគ្នាដែរ។ ក្នុងការធ្វើអ្វីមួយ យើងត្រូវតែតាំងចិត្តថាមិនខ្លាចបរាជ័យសិន ទើបអាចធ្វើទៅមុខបាន។ ឆាវឆាវ ចាត់ទុកថាជាតួអង្គមួយដែលមិនខ្លាចរឿងបរាជ័យឡើយ ព្រោះគាត់ដឹងច្បាស់ថា បរាជ័យ នឹងនាំគាត់ទៅរកផ្លូវជោគជ័យវិញ។

ទ្រឹស្តីបរាជ័យរបស់ឆាវឆាវ

រាល់ពេលដែលឆាវឆាវលើកទ័ពទៅប្រយុទ្ធ ហើយទទួលបរាជ័យមកវិញគាត់តែងតែលើកឡើងពីផលល្អនៃការបរាជ័យ។ ជាក់ស្តែងដូចជាពេលចាញ់សង្គ្រាមនៅតុងអ៊ូ ស្លាប់អស់កងទ័ពជាច្រើន បរាជ័យយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ។ ស៊ីឈ្យូដែលជាមេទ័ពខ្លារបស់ឆាវឆាវ ស្រែកទ្រហោយំអាណិតទាហានបីពាន់នាក់របស់គាត់។ ឆាវឆាវលឺ

ហើយ ក៏ដើរចេញមកហើយបញ្ជាឱ្យស៊ីឈ្យូឈប់យំ និងឱ្យគាត់ទៅទូងស្គរ ដើម្បីប្រមូលទាហានមកស្តាប់គាត់និយាយ។ គាត់បាននិយាយថា “ **បរាជ័យជារឿងល្អ បរាជ័យ អាចបង្រៀនមនុស្សឱ្យ ទទួលបានជោគជ័យ។** ”

កាន់តែបរាជ័យ កាន់តែខ្លាំងជាងមុន។ ថ្វីត្បិតតែ គាត់ច្បាំងចាញ់ចូវអ៊ីដែលជាមេទ័ពធំនៅតុងអ៊ូពិតមែន តែគាត់គ្មានបាក់ទឹកចិត្តប្រយុទ្ធទេ ថែមទាំងរកឃើញកំហុសដែលធ្វើឱ្យច្បាំងចាញ់ក្នុងពេលដ៏ខ្លីទៀតផង។ គាត់ផ្តល់មូលហេតុថា កងទ័ពគាត់បរាជ័យដោយសារតែកងទ័ពគាត់មិនធ្លាប់ចាញ់ពីមុនមកដូច្នេះក៏ក្លាយជាទ័ពក្អេងក្អាង ធ្វេសប្រហែស មិនខំរ៉ឺកហាត់។ បរាជ័យមិនគួរឱ្យខ្លាចទេ អ្វីដែលគួរឱ្យខ្លាចគឺចិត្តបរាជ័យ ដួលហើយមិនហ៊ានក្រោកឡើងវិញ។ ខ្ញុំបានទទួលចំណេះដឹងល្អច្រើនណាស់ នៅក្នុងវគ្គនេះ។ បរាជ័យនឹងបង្រៀនឱ្យយើងដឹងថាយើងខុសអ្វី ហើយអ្វីដែលយើងមិនគួរធ្វើ។ បរាជ័យថែមទាំងធ្វើឱ្យយើងរឹងមាំជាងមុន និងឈ្លាសវៃជាងមុនទៀតផង។

តាមពិតទៅ នៅក្នុងរឿងសាមកុក អ្វីដែលខ្ញុំរៀនបានច្រើន និងយល់ថាមានតម្លៃគឺបរាជ័យរបស់តួអង្គនីមួយៗ ព្រោះថារាល់កំហុសដែលពួកគាត់មាន សុទ្ធតែជាអ្វីដែលខ្ញុំត្រូវប្រយ័ត្ន និងជៀសវាងដែរ។ ចំណែកភាពជោគជ័យ វាហាក់ដូចជាបង្ហាញមកត្រង់ៗពេក ដូច្នេះខ្ញុំមិនសូវជាចាប់អារម្មណ៍ទេ។ **យើងនឹងរៀនបានកាន់**

តែច្រើនពីបរាជ័យ ច្រើនជាងអ្វីដែលយើងអាចរៀនបានពីភាពជោគជ័យរបស់មនុស្សម្នាក់។

រៀនពីបរាជ័យ បើអ្នកចង់ជោគជ័យ

មនុស្សជោគជ័យជាច្រើនរៀនពីបរាជ័យ ដូច្នេះបើអ្នកចង់ជោគជ័យអ្នកក៏ត្រូវតែរៀនពីវាដូចគ្នា។ ថូម៉ាស អេឌីសិន (**Thomas Edison**) ទទួលបរាជ័យទៅលើការសាកល្បងអំពូលភ្លើងលើសពី១000ដង ទើបគាត់អាចបង្កើតអំពូលភ្លើងបាន។ គាត់បាននិយាយទៀតថា **នោះមិនមែនជាបរាជ័យរបស់គាត់ទេ គាត់គ្រាន់តែរកឃើញផ្លូវជាច្រើនដែលមិនអាចប្រើការកើតប៉ុណ្ណោះ**។ គាត់បានរៀនពីអ្វីដែលមិនដំណើរការ ហើយកែប្រែវាឱ្យដំណើរការយ៉ាងល្អបំផុត។

នៅពេលមនុស្សជួបភាពបរាជ័យ មនុស្សនឹងប្រតិកម្មតបតទៅភាពបរាជ័យនោះផ្សេងៗគ្នា។ អ្នកខ្លះសុខចិត្តនៅស្ងៀមមិនធ្វើអ្វីទាំងអស់ ហើយព្រមទទួលយកភាពបរាជ័យនោះ តែអ្នកខ្លះវិញខិតខំរកវិធីផ្សេងៗដើម្បីកែប្រែស្ថានការណ៍។ ខ្ញុំនៅចាំថា កាលពីម៉ាក់ខ្ញុំទិញកុំព្យូទ័រឱ្យខ្ញុំប្រើដំបូង គឺនៅពេលខ្ញុំរៀនថ្នាក់ទី១១ ស្របពេលគ្នាតែម្តងជាមួយនឹងការបញ្ចេញលក់ **Windows Vista** របស់ក្រុមហ៊ុន **Microsoft** ។ **Vista** ត្រូវបាន អ្នកប្រើប្រាស់ភាគច្រើនចាត់ទុកថាជាកំហុសមួយដែល **Steve Ballmer** បានបង្កើតឡើង។ **Steve Ballmer** ដែលស្ថិតក្នុងតំណែង

ជា CEO បានចាត់ការលើបរាជ័យមួយនេះ ដោយបញ្ចេញជំនាន់ក្រោយរបស់ **Windows** ដើម្បីកែប្រែស្ថានការណ៍។ **Windows 7** ចេញមកហើយ **Vista** ក៏បាត់ខ្លួនទៅ។ ដោយសារតែការរៀនពីបរាជ័យយ៉ាងលឿន ទើបពួកគេអាចដោះស្រាយបញ្ហាបាន និងរក្សាកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ក្រុមហ៊ុនបាននឹងនរ។ **Windows** ទាំងពីរនេះមិនសូវមានអ្វីខុសគ្នាច្រើនទេបើសិនប្រៀបធៀបទៅ **XP** បានន័យថា ពួកគេគ្រាន់តែកែកំហុសប៉ុណ្ណោះ។

បរាជ័យ និងជីវភាព

ខ្ញុំកើតមកក្នុងគ្រួសារក្រលម្មដែលអាចហៅថាក្រ ។ ពេលនោះ ប៉ាខ្ញុំធ្វើជាអ្នកលក់ការ៉េម គាត់លក់មិនសូវដាច់ទេ ព្រោះវាជារដូវភ្លៀង។ មេឃត្រជាក់ ភ្លៀងរលឹមរហូត មានអ្នកណាតស៊ូមកទិញការ៉េមគាត់។ គាត់លក់មិនដាច់ ក៏សម្រេចចិត្តលក់ធុងការ៉េមចោល ហើយថែមលុយទិញម៉ាស៊ីនកិននំវិញ។ គាត់លក់ដាច់ណាស់ព្រោះនំនោះវាឆ្ងាញ់ ហើយមានតម្លៃថោកទៀត។ ម៉ាក់ខ្ញុំប្រាប់ខ្ញុំថាកាលនោះគាត់ដាក់ខ្ញុំក្នុងថង់នំតែម្តង ព្រោះពេលទៅលក់អត់មានអ្នកណាមើលខ្ញុំនៅផ្ទះទេ ។ តែការលក់ដាច់នេះនៅមិនបានយូរទេ ការលក់អត់ដាច់ក៏ចូលមកទៀត។

ប៉ាខ្ញុំមិនបានចូលរៀនទេ តែគាត់ដឹងច្បាស់ថា **បើសិនជានៅស្ងៀម ប្រាកដជាគ្មានអ្វីប្រសើរឡើងទេ**។ គាត់ក៏ដើរទៅលក់ត្រីនៅស្ពានម្តង ។ គាត់លក់ដាច់ច្រើន តែ

ដោយសារនៅឆ្ងាយពីផ្ទះពេក មិនអាចសល់លុយច្រើនទេ ម្យ៉ាងទៀតប៉ាខ្ញុំមិនមានគំនិតជាអ្នករកស៊ីទេ។ ចុងក្រោយដើម្បីចិញ្ចឹមក្បាលខ្ញុំបន្តទៀត គាត់ក៏ចូលធ្វើការនៅណាហ្គាទៅ។ គាត់រកលុយមិនបានជាច្រើនដង តែនៅតែប្រឹងរកមុខរបរថ្មីរហូត ព្រោះ**បរាជ័យមិនសំខាន់ដូចជីវភាពទេ។ ដរាបណាយើងមិនទាន់បោះបង់ នោះយើងក៏មិនទាន់បរាជ័យដែរ**។

ការដាស់តឿនរបស់នាយកសាលា

ខ្ញុំ ជាសិស្សនៅសាលាប៊ែលធី។ នៅទីនោះមានគ្រូច្រើនណាស់ តែមានគ្រូមិនប៉ុន្មាននាក់ទេដែលខ្ញុំអាចចាំបាន។ កាលខ្ញុំរៀនទីដប់ពីរ ខ្ញុំឧស្សាហ៍ត្រូវនាយកសាលាហៅទៅស្តីឱ្យណាស់ ព្រោះម៉ាក់ខ្ញុំបានសុំឱ្យនាយកសាលាជួយមើលការខុសត្រូវខ្ញុំផង។ ខ្ញុំនៅចាំពាក្យមួយរបស់គាត់ ដែលនិយាយថា “ **សត្វឆ្កែ បើវារត់ត្រុក១ ស្អុយណាស់ក៏បានអាចមិមួយដុំស៊ីដែរ បើវានៅដេកស្ងៀម អាចមិ១ដុំក៏មិនបានហិតផង**។ ”

គាត់ប្រើសម្តីអាក្រក់បន្តិចមែន តែជាពាក្យអប់រំល្អណាស់សម្រាប់ខ្ញុំ។ វាបានបង្រៀនខ្ញុំឱ្យស្គាល់ពីភាពបរាជ័យ ដែលវាគ្រាន់តែជាអ្វីដែលយើងអាចយកឈ្នះបានប៉ុណ្ណោះ។ ការតាំងចិត្ត អាចធ្វើឱ្យយើងយកឈ្នះភាពបរាជ័យបាន។ ខ្ញុំជឿថាគាត់ដឹងរឿងបរាជ័យនេះច្បាស់ណាស់ ព្រោះគាត់ក៏មិនមែនជាកូនអ្នកមានអីដែរ។ គាត់ប្រហែលជាជួបរឿងបរាជ័យ មិនតិចទេក្នុងជីវិតគាត់។

ការប្រលងសិស្សពូកែ

មានរឿងមួយដែលខ្ញុំធ្លាប់ឆ្លងកាត់ ហើយវាក៏បានផ្តល់មេរៀនឱ្យខ្ញុំយ៉ាងចាស់ដៃ។ មុននឹងចាប់ផ្តើម សូមចាំទុកថា “ **ជីវិត ជាថ្នាក់រៀន ហើយអ្វីដែលយើងឆ្លងកាត់គឺជាមេរៀន ហើយខ្លួនយើងជាគ្រូផង ជាកូនសិស្សផង** ”។ កាលពីខ្ញុំរៀនថ្នាក់ទី៩ ខ្ញុំបានដាក់ពាក្យប្រលងសិស្សពូកែផ្នែកអក្សរសាស្ត្រខ្មែរ ប៉ុន្តែដោយសារសមត្ថភាពខ្ញុំនៅស្តើងពេក ខ្ញុំក៏ធ្លាក់ទៅ ដោយគ្មានសង្ស័យ។ បន្ទាប់ពីនោះមក ខ្ញុំតាំងចិត្តថានៅពេលចូលថ្នាក់ទី១២ ខ្ញុំនឹងប្រលងម្តងទៀត ហើយត្រូវប្រលងឱ្យឈ្នះអ្នកដែលរៀនជាមួយខ្ញុំទាំងអស់។

៣ឆ្នាំក្រោយមក ខ្ញុំក៏ចូលដល់ថ្នាក់ទីដប់១២ នៅក្នុងសាលាដដែល ហើយបានដាក់ពាក្យប្រលងមុខវិជ្ជាដដែល ប៉ុន្តែលទ្ធផលមិននៅដដែលទេ ។ ខ្ញុំប្រលងក្នុងសាខារបស់ខ្ញុំដែលមានសិស្សបីថ្នាក់ចូលរួម។ ខ្ញុំបានប្រលងជាប់លេខមួយ ដែលជារឿងគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលមែនទែន ព្រោះខ្ញុំមិនមែនជា សិស្សដែលរៀនពូកែពីមុនមកទេ ហើយក៏មិនមានសិស្សដែលគ្រូដទៃចាប់អារម្មណ៍ដែរ។ ម៉ាក់ខ្ញុំសប្បាយចិត្តខ្លាំងណាស់។ គាត់ដើរអួតប្រាប់ពូមីងរបស់ខ្ញុំគ្រប់គ្នា។ ប៉ុន្តែខ្ញុំនៅមិនទាន់សប្បាយចិត្តទេ ព្រោះខ្ញុំត្រូវប្រលងជំរុះក្នុងចំណោម ១០ សាខាម្តងទៀត។ ក្រោយមក ខ្ញុំជាប់លេខមួយម្តងទៀត ហើយក្លាយជាសិស្សតំណាងសាលាទៅប្រលងបន្តទៀត។

ខ្ញុំប្រាប់ខ្លួនឯងថាពីមុនខ្ញុំធ្លាក់ម្តងហើយ លើកនេះខ្ញុំមិនអាចធ្លាក់ម្តងទៀតទេ។ ខ្ញុំប្រលងជាប់ម្តងទៀតនៅថ្នាក់រាជធានី ប៉ុន្តែលេខ៩ទេ។ ខ្ញុំមានឈ្មោះទៅប្រលងទូទាំងប្រទេសជាមួយគេដែរ ។ ដោយសារតែជោគជ័យជាបន្តបន្ទាប់ ខ្ញុំក៏ចាប់ផ្តើមមានអំនួតលើខ្លួនឯង។ **អំនួតនឹងនាំយើងទៅរកបរាជ័យ**។ ខ្ញុំធ្លាក់ថ្នាក់ជាតិ ត្រឹមលេខ ១៥ ដែលកាលនោះគេយកដប់នាក់ ដើម្បីទទួលបានការលើកកិត្តិយស និងអាហារូបករណ៍បរិញ្ញបត្រ។ ពេលនោះខ្ញុំគិតថាខ្ញុំប្រហែលជាលែងបានរៀនតហើយព្រោះគ្មានលុយបន្តទេ។ តែពេលនោះមាននិស្សិតម្នាក់ប្រាប់ខ្ញុំ ឱ្យទៅដាក់ពាក្យប្រលងអារូបករណ៍នៅសាកលវិទ្យាល័យកម្ពុជាសាកមើល ព្រោះគេប្រលងតែតែងសេចក្តីទេ។ ខ្ញុំបានប្រលងជាប់អាហារូបករណ៍សម្រាប់ថ្នាក់បរិញ្ញបត្រ។

ដោយសារការតាំងចិត្ត ការចង់ឈ្នះ បូករួមនឹងបទពិសោធន៍ធ្លាក់កន្លងមកផង ខ្ញុំអាចយកបាន លេខបួនក្នុងការប្រលងពេលនោះ។ **បរាជ័យជារឿងធម្មតាទេ រឿងដែលមិន ធម្មតានោះគឺជោគជ័យ** ។ ខ្ញុំផ្តោតទៅលើរឿងមិនធម្មតាតែប៉ុណ្ណោះ។ ទោះបីជាពេលនេះខ្ញុំរៀនអាយធីពិតមែន តែខ្ញុំមិនទាន់បោះអ្វីដែលខ្ញុំ ចូលចិត្តចោលទេ ហើយក៏កំពុងតែធ្វើវាបន្តដែរ។ ខ្ញុំចាប់ផ្តើមការសរសេរម្តង ទៀតហើយក៏សង្ឃឹមដែរថាអាចនឹងផ្តល់អ្វីផ្សេងមកដល់ខ្លួនខ្ញុំម្តងទៀត។ **ជោគជ័យ មិនមែនជារឿងស្រួលយកបាននោះទេ តែមានមនុស្សអាចយកបាន**។

Sean Parker

ខ្ញុំមានរឿងមួយ ដែលខ្ញុំចូលចិត្តមើលខ្លាំងណាស់ ។ នោះគឺរឿង **The Social Network** ដែលគេដាក់បញ្ចាំងក្នុងឆ្នាំ ២០១០។ វាជារឿងដែលគេនិយាយពីប្រវត្តិនៃការចាប់ផ្ដើមរបស់ក្រុមហ៊ុន **Facebook**។ ហើយតួអង្គដែលខ្ញុំចាប់អារម្មណ៍ជាងគឺ **Sean Parker** ដែលជាប្រធានទីមួយនៃក្រុមហ៊ុនមួយនេះ។ ខ្ញុំបានស្វែងរកវីដេអូ និងឯកសារផ្សេងៗទាក់ទងនឹងគាត់ ដើម្បីអាននិងមើល។ Sean ជាសហគ្រិនម្នាក់ដែលធ្លាប់ឆ្លងកាត់ការបរាជ័យជាច្រើនដង ហើយចេះស្វែងយល់ពីបរាជ័យទាំងនោះទៀតផង។

ដំបូង **Sean** បង្កើតក្រុមហ៊ុនមួយឈ្មោះថា **Napster** ដែលបានផ្ដល់សេវាកម្ម អ៊ីនធឺណេតសម្រាប់ធ្វើការដោនឡូដបទចម្រៀងដោយឥតគិតថ្លៃ ក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៩។ សេវាកម្មនេះមានភាពល្បីល្បាញខ្លាំងណាស់នៅក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិច។ តែក្រោយមក ក្រុមហ៊ុននោះក៏ត្រូវប្រកាសក្ស័យធន ព្រោះបានរំលោភនឹងកម្មសិទ្ធិបញ្ញា ហើយម្យ៉ាងសេវាកម្មឥតគិតថ្លៃបែបនេះមិនអាចរកចំណូលគ្រប់ផង។ **Sean** តាំងចិត្តសាជាថ្មី ថាមិនធ្វើអ្វីឱ្យខុសនឹងច្បាប់ទៀតទេ។ គាត់ក៏បានទៅចូលរួមបង្កើតក្រុមហ៊ុនមួយទៀតឈ្មោះថា **Plaxo** នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០២ ប៉ុន្តែក្រោយមកក៏ត្រូវគេបណ្ដេញចេញពីក្រុមហ៊ុនដោយគាត់នៅក្មេងពេក។ សូមបញ្ជាក់ផងដែរ **Sean** បាន

បង្កើតក្រុមហ៊ុនដំបូងនៅអាយុ ១៩ ឆ្នាំ។ ក្នុងឆ្នាំ ២០០៤ **Sean** បានជួបនឹង **Mark Zuckerberg** (អ្នកបង្កើត **Facebook**) ដែលពេលនោះត្រូវបានតែងតាំងជាប្រធានទីមួយនៅ **Facebook**។ **Sean** មិនបានបញ្ចប់ការសាកល្បងអ្វីថ្មីត្រឹមនេះទេ។ ក្រោយដាក់ពាក្យលាឈប់ពី **Facebook** គាត់បានទៅបង្កើតក្រុមហ៊ុនមួយទៀតឈ្មោះថា **Airtime** ក្នុងឆ្នាំ ២០១២ ដែលជាកម្មវិធី Video Chat មានទំនាក់ទំនងជាមួយ **Facebook**។ ខ្ញុំធ្លាប់បានប្រើកម្មវិធីនេះ វាមានចំណុចល្អត្រង់ល្បឿន និងឱ្យហ្វ្រាញបានស្អាត តែក្រុមហ៊ុននេះមិនបានជោគជ័យទេ។ បច្ចុប្បន្នក្រៅពីគាត់មានភាគហ៊ុននៅ **Facebook** គាត់ក៏មានតំណែង Board of Director ក្នុងក្រុមហ៊ុន **Spotify** ទៀតផង។

ដោយសារតែធ្លាប់ជួប និងរៀនពីបរាជ័យជាច្រើន **Sean** បានក្លាយជាមហាសេដ្ឋីពាន់លាន់ដែលមានទ្រព្យសម្បត្តិ ៣,១ពាន់លានដុល្លារក្នុងឆ្នាំ ២០១៤។ មិនត្រឹមតែភាពជោគជ័យទេ គាត់នៅទទួលបានភរិយាដ៏ស្រស់ស្អាតម្នាក់ដែលជាអ្នកនិពន្ធបទចម្រៀងឈ្មោះ Alexandra Lenasទៀតផង។

បង្រៀនខ្លួនឯងកុំឱ្យខ្លាចបរាជ័យ

មានសៀវភៅជាច្រើនដែលនិយាយពីវិធីសាស្ត្រប្រឈមមុខនឹងភាពភ័យខ្លាច ប៉ុន្តែ

មានតែយើងប៉ុណ្ណោះដែលជាអ្នកអនុវត្ត។ ខ្ញុំក៏ធ្លាប់ខ្លាចបរាជ័យដែរ ប៉ុន្តែដោយសារខ្ញុំមានចំណូលចិត្តម្យ៉ាងដែលជាអំណោយផលដល់ការមិនខ្លាចខុស មិនខ្លាចធ្លាក់។ ខ្ញុំស្រលាញ់វត្ថុ ៤ យ៉ាង ទី១គឺ ការសរសេរអ្វីផ្សេងៗ ទី២ គឺការឌីហ្សាញបែបសាមញ្ញ ទី៣ គឺការថតរូប និងទី៤ គឺ សហិគ្រិនភាពដែលអាចប្រើបានគ្រប់ស្ថានការណ៍។

ចំពោះ**ការសរសេរ** យើងមិនអាចចាប់ផ្តើមដោយគ្មានកំហុសឆ្គងឡើយ ដូច្នេះបើខ្ញុំខ្លាចខុស ហើយមិនហ៊ានសរសេរ ឬគិតថា សរសេរទៅគ្មានអ្នកអាន គ្មានអ្នកចូលចិត្ត ខ្ញុំប្រាកដជាគ្មានថ្ងៃសរសេរសៀវភៅផ្ទាល់ខ្លួនបានទេ ច្បាស់ជាត្រូវចំណាយពេលមួយជីវិតអានតែសៀវភៅអ្នកដទៃជាមិនខាន។ ការសរសេរពីតូចៗទៅ នឹងបង្រៀនយើងពីស្នាដៃធំៗ។ នៅពេលខ្ញុំចាប់ផ្តើមបង្កើត **Page I Like Samkok** ដំបូង គ្មានអ្នកណាគេគាំទ្រការសរសេររបស់ខ្ញុំទេ ជាពិសេសពេលខ្ញុំលើកសរសេរពីប្រាជ្ញា របស់ឆាវឆាវ។ មានអ្នកខ្លះថាឱ្យខ្ញុំទៀតផង ថាទាល់តែមនុស្សអាក្រក់ទើបវាចូលចិត្តមនុស្សអាក្រក់ដូចគ្នា។ ប៉ុន្តែ ខ្ញុំមានហេតុផល និងគោលបំណងនៃការសរសេររបស់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំសរសេរដើម្បីចែករំលែក ដូច្នេះបរាជ័យប៉ុន្មានដង ក៏គ្មានបញ្ហា។

ចំពោះ**ការឌីហ្សាញ** ខ្ញុំមិនមែនកើតមកចេះភ្លាមនោះទេ គឺខ្ញុំត្រូវរៀនដោយការអានសៀវភៅ ស្វែងយល់ពីទ្រឹស្តី និងគោលការណ៍នានារបស់ឌីហ្សាញ និងមើលវីដេអូ

ដែលគេបង្រៀនតាមរយៈអ៊ីនធឺណេត។ ពេលខ្ញុំចាប់ផ្ដើមធ្វើដំបូង ខ្ញុំទទួលស្គាល់ថា អាក្រក់មើលខ្លាំងណាស់សូម្បីតែមិត្តភក្ដិខ្ញុំក៏សើចចំអកឱ្យដែរ តែដោយសារការខំប្រឹងប្រែងនិងរៀនពីកំហុស ធ្វើឱ្យខ្ញុំថ្នឹកដៃបន្តិចម្ដងៗ និងស្រលាញ់ការងារនេះកាន់តែខ្លាំងឡើង។

ការថតរូប ទើបតែក្លាយជាចំណូលចិត្តថ្មីរបស់ខ្ញុំ ក្រោយពេលដែលខ្ញុំមាន iPad ប្រើប៉ុណ្ណោះ។ រូបថតដែលខ្ញុំថតដំបូងៗ អាក្រក់មើលខ្លាំងណាស់ ។ រូបខ្លះវៀច រូបខ្លះអត់ច្បាស់ ហើយខ្លះទៀតមិនគួរឱ្យចង់មើលទេ។ ខ្ញុំរៀនពីវិធីថតរូបបន្តិចម្ដងៗ ពីក្នុងការងាររបស់ខ្ញុំ ដោយថតរូបខោអាវ និងផលិតផលផ្សេងទៀតសម្រាប់ដាក់លក់នៅលើវេបសាយ។ នៅក្នុងការថតរូប គឺមិនអាចថតមួយប៉ុស្ដិ៍ ហើយសង្ឃឹមថាវានឹងស្អាតដូចបំណងយើងទេ ហេតុនេះយើងត្រូវឆ្លងកាត់ការបរាជ័យរាប់មិនអស់។ មនុស្សជាច្រើនចំណាយពេលរាប់ឆ្នាំ ទើបអាចមានឈ្មោះជាអ្នកថតរូបអាជីព ហើយមានការទទួលស្គាល់ពីអ្នកដទៃ។

ចំណុចចុងក្រោយគឺ **សហគ្រិនភាព**។ វាជាចំណុចដែលខ្ញុំរៀនពីការមិនខ្លាចបរាជ័យដ៏សំខាន់របស់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំរៀនពីផ្នែកនេះតាំងពីនៅរៀនថ្នាក់ទី៨។ ពេលនោះខ្ញុំបានអានសៀវភៅ **ឪពុកអ្នកមានបង្រៀនកូនអ្នកក្រ** ដែលបកប្រែមកពីសៀវភៅ **Rich Dad Poor Dad របស់ Robert Kiyosaki**។ សហគ្រិនភាព នឹងបង្រៀនយើងការ

កែប្រែភាពបរាជ័យទៅជាឱកាស។ សហគ្រិនភាព មិនត្រឹមតែបង្រៀនពីការធ្វើជំនួញប៉ុណ្ណោះទេ តែវាបង្រៀនឱ្យយើងស្គាល់ពីការបង្កើតថ្មី (Innovation) ដែលជាញយដង តែងតែជួបការបរាជ័យចៀសមិនផុត។ នៅពេលបរាជ័យបានន័យថាយើងបានធ្វើអ្វីមួយហើយ ចំពោះអ្នកដែលមិនធ្លាប់បរាជ័យ ជាមនុស្សដែលមិនធ្លាប់សាកល្បងអ្វីថ្មី មិនធ្លាប់ជួបកំហុស ហើយក៏មិនស្គាល់មេរៀនជីវិតដែរ។

ស្រលាញ់អ្វីដែលខ្លួនយើងធ្វើ

អ្នកអាចប្រើវិធីផ្សេងទៀត ដើម្បីបង្រៀនខ្លួនឯងកុំឱ្យខ្លាចបរាជ័យ។ តែសម្រាប់ខ្ញុំ ខ្ញុំប្រើអ្វីដែលខ្ញុំស្រលាញ់មកជួយឱ្យមិនខ្លាច។ ខ្ញុំមិនធ្វើអ្វីដែលខ្ញុំមិនចូលចិត្តទេ ទោះបីធ្វើក៏មិនអាចធ្វើបានយូរដែរ ព្រោះពេលដែលខ្ញុំធ្វើអ្វីដែលមិនស្រលាញ់ ខ្ញុំមានអារម្មណ៍ថាខ្លាចខ្លាំងណាស់ ខ្លាចធ្វើមិនបានល្អ ខ្លាចធ្វើខុស ខ្លាចបរាជ័យ។ ខ្ញុំប្តូរការងារពាដងហើយ ដោយសារតែខ្ញុំមិនស្រលាញ់។ ខ្ញុំមិនជឿថា ខ្ញុំបរាជ័យទេ ប្រសិនបើខ្ញុំធ្វើតែអ្វីដែលខ្ញុំស្រលាញ់។ ស្ទីវចប ធ្លាប់បាននិយាយថា “ **បើអ្នកពេញចិត្តអ្នកការងាររបស់អ្នក ទាល់តែការងារដែលអ្នកធ្វើនោះជាការងារអស្ចារ្យ ហើយដើម្បីឱ្យការងារមួយក្លាយជាអស្ចារ្យ អ្នកត្រូវស្រលាញ់អ្វីដែលអ្នកធ្វើ** ”។ គាត់ធ្លាប់បានទូន្មាននិស្សិតសាលា **Standford** ឱ្យព្យាយាមស្វែងរកអ្វីដែលយើងស្រលាញ់ ហើយព្យាយាមធ្វើវាឱ្យអស់ពីចិត្ត។ បរាជ័យ មិនអាចផ្លាស់ប្តូរអ្វីដែលយើង

ស្រលាញ់បានទេ បើយើងពិតជាស្រលាញ់វាមែននោះ។ ខ្ញុំស្រលាញ់ការបង្កើតថ្មីខ្លាំងណាស់ ហេតុនេះហើយបានជាខ្ញុំខំប្រឹងសរសេរសៀវភៅមួយក្បាលនេះឡើង។ ខ្ញុំធ្លាប់បានទៅសម្ភាសន៍ការងារនៅគ្រឹះស្ថានបោះពុម្ព ម៉ាញបុក្ស ពីរដង។ លោកអ៊ុំ **គីម ចាន់ណា** ដែលជានាយកគ្រឹះស្ថាននេះបានផ្តល់យោបល់ឱ្យខ្ញុំខ្លះពីការសរសេរសៀវភៅ។ គាត់បាននិយាយថា “ **មានតែគេយករឿងពីសៀវភៅទៅថតជាភាពយន្ត ហើយប្អូនឯងបែរជាយកភាពយន្តមកសរសេរជាសៀវភៅវិញ តើទៅរួចដែរ?** ” ខ្ញុំមិនឯកភាពជាមួយសម្តីរបស់គាត់ទេ ហើយក៏មិនជឿដែរ។ ខ្ញុំគិតថា “ **អ្វីដែលអត់មាន មិនមែន វាអត់មានទេ គ្រាន់តែវាមិនទាន់មាន បើខ្ញុំធ្វើបាន នោះវានឹងមានហើយ**។ ” ខ្ញុំដឹងថានៅពេលខ្ញុំសរសេរសៀវភៅប្រភេទនេះ ប្រាកដជាមិនសូវមានអ្នកចូលចិត្តអានទេ តែខ្ញុំនៅតែធ្វើដដែល ព្រោះខ្ញុំស្រលាញ់វា។

ខ្ញុំមានពាក្យ២ ឃ្លាដែលខ្ញុំទុកប្រដៅខ្លួនឯងរាល់យប់ ៖

- បរាជ័យជារបស់គ្មានន័យសម្រាប់ជីវិត ការធ្វើអ្វីដែលយើងស្រលាញ់ទើបជារបស់មានន័យ។
- ជោគជ័យក៏ដោយ បរាជ័យក៏ដោយ បើយើងធ្វើតែអ្វីដែលយើងស្រលាញ់ យើងនឹងមានអារម្មណ៍ល្អចំពោះខ្លួនឯង។

ចិត្តបរាជ័យ នឹងបំផ្លាញគ្រប់យ៉ាង

រាល់ពេលមានវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចម្តងៗ មានមនុស្សជាច្រើនបានសម្លាប់ខ្លួន ដោយគិតថាខ្លួនឯងនឹងអស់ផ្លូវដើរ ហើយជីវិតឈានដល់ទីបញ្ចប់។ នេះក៏ដោយសារពួកគេ ឱ្យតម្លៃទៅភាពបរាជ័យជ្រុលពេក ឱ្យតម្លៃវាខ្ពស់ជាងជីវិតទៅទៀត។ ពាក្យចាស់លោកបានពោលថា “ **រក្សាព្រៃឱ្យគង់មិនចេះខ្វះអុសដុតទេ** “ ឱ្យតែមានចិត្តតស៊ូ បរាជ័យនឹងខិតចេញបន្តិចម្តង ហើយជោគជ័យនឹងចូលខ្លួនមកជំនួសវិញ។ ធ្វើយ៉ាងណាការពារចិត្តរបស់យើងឱ្យបានកុំឱ្យវាបរាជ័យ។

បើសិនជាយល់ថា ខ្លួនយើងចាប់ផ្តើមបាក់ទឹកចិត្ត ត្រូវចាប់ផ្តើមធ្វើអ្វីមួយភ្លាម ព្រោះទឹកចិត្ត បើបណ្តោយឱ្យចុះខ្សោយយូរៗទៅ នឹងក្លាយជាជំងឺរ៉ាំរ៉ៃមិនខាន។ មនុស្សល្ងង់ច្រើនតែបំផ្លាញខ្លួនឯង ដោយភាពបរាជ័យ មនុស្សវាងវៃពង្រីកខ្លួនឡើងដើម្បីភាពជោគជ័យ។ គ្មានអ្នកណាចង់ក្លាយខ្លួនជាមនុស្សល្ងង់នោះទេ។

សរុប

អ្នកណាក៏ដោយ មិនអាចជៀសផុតពីភាពបរាជ័យទេ ដូច្នេះត្រូវត្រៀមខ្លួនដើម្បីទប់ទល់នឹងភាពបរាជ័យនេះ ដោយរៀនពីវាឱ្យបានច្រើន បន្ទាប់មកយកឈ្នះវាឱ្យទាល់តែបាន។ ឆាវឆាវ ជាតួអង្គជម្រុញទឹកចិត្តមនុស្ស ឱ្យក្លាយជាអ្នកក្លាហាន

ដោយមិនចាំបាច់ពាក្យអាវក្រោះ ជិះលើសេះចំបាំងទេ។ មានតែមនុស្សក្លាហានទេដែលសមនឹងភាពជោគជ័យ ដូចសម្ដីរបស់ស៊ីងអ៊ី ១ ឃ្លាដែលនិយាយថា **ក្រុងធំ គួរតែបានលើម្ចាស់ឆ្លាត** ។ ខ្ញុំសង្ឃឹមថាចំណុចនេះ នឹងបង្កើនភាពជឿជាក់របស់អ្នកអានទាំងអស់គ្នា។ យើងជាមនុស្ស ត្រូវតែហ៊ានប្រថុយ ទៅខ្វល់អីនឹងរឿងបរាជ័យនោះ។ អ្នកបរាជ័យមិនគួរឱ្យអាម៉ាសទេ មនុស្សដែលគួរឱ្យអាម៉ាសនោះគឺមនុស្សកំសាក។ **បរាជ័យ មានអីគួរឱ្យខ្លាច ខ្លាចជាងគេ គឺចិត្តបរាជ័យ** ។

៦ ជួយរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃ

មនុស្សទោះបីជាល្ងង់ដល់កម្រិតណា ក៏មានសមត្ថភាពអាចរកហេតុផលឱ្យខ្លួនឯងបានដែរ។ ប៉ុន្តែការរកហេតុផលឱ្យខ្លួនឯងតែម្យ៉ាង មិនទាន់គ្រប់គ្រាន់ដើម្បីរស់នៅក្នុងសង្គមទេ។ យើងនៅត្រូវរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃថែមទៀត។ នេះមិនមានន័យថាអ្នកដទៃមិនចេះរកនោះទេ តែវាជាអ្វីដែលយើងត្រូវធ្វើប៉ុណ្ណោះ។ ឆាវឆាវ មិនត្រឹមតែពូកែរកហេតុផលឱ្យខ្លួនឯងប៉ុណ្ណោះទេ តែគាត់ក៏ពូកែរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃដែរ ជាពិសេសអ្នកនៅក្រោមបង្គាប់របស់គាត់។ តើហេតុអ្វីគាត់ចាំបាច់ធ្វើបែបនេះ? វាច្បាស់ជាមានផលល្អរបស់វាមិនខាន។

ការជួយរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃ ជាផ្នែកមួយនៃភាពជាអ្នកដឹកនាំ

ចំណុចនេះមិនសូវមានអ្នកណារំលឹកទេ ព្រោះវាតូចពេក។ ពួកយើងតែងតែមើលរំលងចំណុចតូចៗគ្រប់ពេល។ **អ្នកដឹកនាំល្អ ត្រូវមានចិត្តអាណិតអាសូរនៅក្នុងខ្លួនជាចាំបាច់**។ ខ្ញុំមិនធ្លាប់ធ្វើជាមេគេនោះទេ តែខ្ញុំធ្លាប់ធ្វើជាកូនចៅរបស់គេ ហេតុនេះខ្ញុំដឹងថា ទង្វើរណាដែលធ្វើឱ្យអ្នកក្រោមបង្គាប់ពេញចិត្ត។ នៅតាមកន្លែងធ្វើការនីមួយៗ តែងតែមានអ្នកដឹកនាំ ២ ប្រភេទ (ខ្ញុំជាអ្នកចែកដោយខ្លួនឯងទេ)។

ប្រភេទទីមួយ គឺ **អ្នកដឹកនាំដែលយល់តែខ្លួនឯង។** អ្នកដឹកនាំរបៀបនេះ តែងតែមានហេតុផលធ្វើឱ្យខ្លួនឯងត្រូវគ្រប់ពេល គ្រប់រឿង ហើយទំលាក់កំហុសទាំងអស់មកឱ្យអ្នកដទៃ។ ពួកគេមិនយល់មុខអ្នកណាឡើយ ដោយគិតថាខ្លួនឯងមានលក្ខណៈវិសេសជាងគេ ហើយមានសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាង។ ខ្ញុំស្អប់អ្នកដឹកនាំរបៀបនេះណាស់ ហើយអ្វីដែលកាន់តែចង្រៃទៀតនោះ គឺខ្ញុំកំពុងតែធ្វើការជាមួយថ្នាក់លើបែបនេះទៀតផង។

ក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្ញុំ បានរៀបចំការប្រកួតពានរង្វាន់បាល់ទាត់មួយ ដែលមានក្រុមបាល់ទាត់មិនផ្លូវការចំនួន ១៨ ក្រុមមកចូលរួម។ ខ្ញុំក៏បានទៅជួយរៀបចំគេដែរ ក្នុងឋានៈជាជំនួយការអាជ្ញាកណ្ដាល។ ភារកិច្ចរបស់ខ្ញុំមានដូចជា កត់ពិន្ទុ និងកំហុសរបស់កីឡាករ ត្រួតពិនិត្យលក្ខខណ្ឌនានា និងខោអាវរបស់កីឡាការ។ មានការប្រកួតមួយនោះ ខ្ញុំបានអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកចាំទីក្រុមម្ខាង ពាក់អាវដៃវែងដែលគាត់យកមកពីផ្ទះ ព្រោះខ្ញុំលឺកីឡាកររអ៊ូប្រាប់ខ្ញុំថា ការពាក់អាវកាក់ពីក្រៅមួយជាន់ទៀត វាក្ដៅ ហើយពិបាកលេងណាស់។ ហើយម្យ៉ាងគេមកសុំខ្ញុំស្រួលបួលទៀត បើមិនឱ្យដូចជាមិនសមសោះ។

ស្រាប់តែអ្នករៀបចំការប្រកួត គេដើរមកដល់ ហើយស្រែកគំហកសួរថា ហេតុអីបានជាអ្នកចាំទីមិនពាក់អាវខាងយើង? ខ្ញុំឃើញបែបនេះ ក៏ដើរទៅរកគាត់ដើម្បី

និយាយប្រាប់ថា ខ្ញុំជាអ្នកអនុញ្ញាតឱ្យពាក់ទេ ហើយក៏ចង់ពន្យល់ពីមូលហេតុដែរ។ ខ្ញុំនិយាយមិនបាននិយាយផង គាត់ក៏ស្រែកដាក់ខ្ញុំថា ទោះអ្នកណាក៏ដោយ ក៏ត្រូវឱ្យពាក់អាវខាងយើងដែរ។ ខ្ញុំខឹងខ្លាំងណាស់ពេលនោះ តែមិនដឹងធ្វើយ៉ាងម៉េចបានត្រឹមតែដើរមកយកអាវកាក់ទៅឱ្យអ្នកចាំទីប៉ុណ្ណោះ។

នេះជាកំហុសមួយក្នុងការដឹកនាំ។ តើវាខុសត្រង់ណា? ទីមួយ ខ្ញុំជាអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងតារាងនោះ ដូច្នេះខ្ញុំមានសិទ្ធិសម្រេចរឿងអស់នេះ ហើយមុននឹងខ្ញុំសម្រេច ខ្ញុំបានសួរយោបល់អាជ្ញាកណ្ដាល និងកីឡាករទាំងសងខាងដែរ ហើយក៏អត់មានអ្នកណាជំទាស់ទេ។ គេគ្រប់គ្នាឯកភាពអស់ហើយ ហេតុអីក៏គាត់មករំខានទៀត? តើអំណាចរបស់គាត់ ពិតជាធំជាងការសម្រេចរបស់អ្នកលេង និងអាជ្ញាកណ្ដាលទៀតឬយ៉ាងម៉េច? ទីពីរ គាត់មិនចាំបាច់ស្រែកទេ។ រឿងនេះអាចដោះស្រាយបានដោយការនិយាយតាមសម្រួល។ ការស្រែកបែបនេះហាក់ដូចជាខ្ញុំ មិនមែនជាមនុស្សក្នុងក្រុមហ៊ុនជាមួយគាត់អញ្ចឹង។ ទីបី គាត់ធ្វើបែបនេះប៉ះពាល់ដល់ទឹកចិត្តកីឡាករ។ **កីឡាករដែលចុះឈ្មោះលេង ប្រៀបដូចជាអតិថិជនដែរ**។ ទោះបីជាខាងក្រុមហ៊ុនទទួលលុយឧបត្ថម្ភពីម្ចាស់ **Sponsor** ក៏ដោយ តែក៏ត្រូវគិតពីកីឡាករមុនដែរ។ យើងសាកគិតបែបនេះវិញ បើមានលុយឧបត្ថម្ភ តែគ្មានអ្នកចុះឈ្មោះលេង តើកម្មវិធីទាំងមូលអាចដំណើរការបានទេ? ច្បាស់ជាមិនបានទេ។ ដូច្នេះកីឡាករ នៅតែជាចំណុចសំខាន់ដដែល។ សម្រាប់ខ្ញុំ គាត់អាចធ្វើជាអ្នកគ្រប់គ្រង

ដែលគេស្អប់គ្រប់គ្នាបាន តែមិនអាចធ្វើជាអ្នកដឹកនាំបានទេ ព្រោះគាត់យល់តែចិត្តខ្លួនឯង និងមានហេតុផលតែខ្លួនឯងប៉ុណ្ណោះ ។

ប្រភេទទីពីរ គឺអ្នកដឹកនាំដែលយល់ពីអ្នកដទៃ។ អ្នកដឹកនាំប្រភេទនេះ ស្គាល់ទុក្ខធុរៈ និងយល់ពីហេតុផលរបស់អ្នកទៃបានល្អណាស់ ។ បើសិនជាអ្នកដទៃ មិនមានហេតុផលគ្រប់គ្រាន់ទេនោះ គាត់នៅជួយរកហេតុផលឱ្យទៀតផង ។ អ្នកដឹកនាំប្រភេទនេះ មិនចាំបាច់បង្ខំឱ្យអ្នកក្រោមបង្គាប់ធ្វើតាមនោះទេ ព្រោះគាត់ទទួលបានការគោរពរួចជាស្រេចទៅហើយ ។ **ភាពជាអ្នកដឹកនាំ មិនមែនជាបង្អួតអំណាចនោះទេ តែជាការធ្វើឱ្យអ្នកដទៃគោរពយើង ទោះបីជាគ្មានអំណាចក៏ដោយ** ។ ឆាវឆាវ គឺជាឧទាហរណ៍ល្អមួយសម្រាប់មេដឹកនាំរបៀបនេះ ។ តើហេតុអីបានជាខ្ញុំនិយាយបែបនេះ ? អានបន្តទៀត នឹងដឹងហើយ ។

ឆាវឆាវប្រើផានតឺ

ឆាវឆាវបានចាត់ផានតឺទៅប្រយុទ្ធនឹងគួនអ៊ី ក្នុងតួនាទីជាមេទ័ពស្រួច ។ តែចាងលាងបាននិយាយថា “ **ផានតឺពីមុន ជាអតីតកូនចៅរបស់ម៉ាឆាវ បើប្រើគេក្រែងលោមានការថ្លោះធ្លោយ** ។ ” ឆាវឆាវក៏បានដកត្រាមេទ័ពពីផានតឺវិញ ។ ទង្វើរមួយនេះ ធ្វើឱ្យផានតឺមិនសុខចិត្ត ហើយក៏ព្យាយាមអង្វរយកត្រាដោយបញ្ជាក់ចិត្តស្មោះ ។ ផានតឺបានលុតជង្គង់បោកក្បាលនឹងដី ដើម្បីបញ្ជាក់ថាខ្លួនគេគ្មានចិត្តក្បត់

នោះទេ។ ឆាវឆាវចាប់ផ្តើមយល់ថា ផានតឺ មិនត្រឹមតែក្លាហានទេ ថែមទាំងជាមនុស្សស្មោះត្រង់ទៀតផង ទើបគាត់យល់ថាខ្លួនគាត់ បានធ្វើរឿងមិនគប្បីមួយហើយ ។

គាត់បានរកនឹកហេតុផលមួយដើម្បីឱ្យផានតឺអស់ចិត្ត និងកាន់តែមានចិត្តគោរពចំពោះគាត់ ។ គាត់បាននិយាយថា “ **បើឯងលើកទ័ពទៅចុះចូលនឹងម្ចាស់ឯង បញ្ជាក់ថាឯងមានចិត្តស្មោះចំពោះគេ បើឯងលើកទ័ពទៅវាយគួនអ៊ី បញ្ជាក់ថាឯងស្មោះចំពោះខ្ញុំ ទោះយ៉ាងណា ក៏ឯងនៅតែជាមនុស្សស្មោះដដែរ** ។” ឆាវឆាវជួយរកហេតុផលមួយដែលបញ្ជាក់ថា ផានតឺជាមនុស្សស្មោះត្រង់ម្នាក់ ហើយគាត់សង្កត់ធ្ងន់ទៅលើភាពស្មោះត្រង់ ដែលជំរុញឱ្យផានតឺមិនក្បត់នឹងគាត់ ហើយថែមទាំងគោរពគុណធមិគាត់ទៀតផង ។

នៅពេលឆាវឆាវប្រគល់ត្រាមេទ័ពឱ្យផានតឺវិញហើយ គាត់ក៏បាននិយាយបន្ថែមទៀតថា “**អ្វីដែលខ្ញុំនិយាយអំបាញ់មិញ គឺខ្ញុំជាអ្នកខុស ។** ” គាត់និយាយបែបនេះដើម្បីឱ្យផានតឺស្ងប់ចិត្ត គ្មានគំនិតរអៀសខ្លួន ព្រោះតែជាទ័ពដែលចុះចូល ហើយត្រូវគេសង្ស័យ ។ ឆាវឆាវប្រមូលកំហុសដាក់លើខ្លួនឯងទាំងអស់ ដើម្បីឱ្យផានតឺកាន់តែមានជំនឿចិត្តចេញទៅច្បាំង ។ ឆាវឆាវដឹងច្បាស់ថា មនុស្សមិនអាចផ្តោតអារម្មណ៍បានមូលទេ បើនៅមានរឿងផ្សេងទៀតដែលមិនអស់ចិត្ត ។ ផានតឺ ជាមេ

ទ័ព ដូច្នេះមិនអាចរកហេតុផលបានល្អយ៉ាងនេះទេ។ បើសិនឆាវឆាវ មិនជួយរកទេ ផាន់តឹប្រហែលជាត្រូវបោកក្បាលដល់ស្លាប់ហើយមើលទៅ។ ការរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃ បានទុកផ្លូវមួយដល់មេទ័ពក្លាហានម្នាក់ ឱ្យបានចេញប្រយុទ្ធនឹងគួនអ៊ី។

ទុកកន្លែងមួយឱ្យអ្នកដទៃឈរផង

នៅពេលយើងព្យាយាមធ្វើរហូតទាល់តែអ្នកដទៃទាល់ច្រក ដោយមិនព្រមលែងដៃសោះ យើងនឹងបង្កើតសត្រូវដែលស្អប់យើងខ្លាំងបំផុតម្នាក់។ តែបើយើងព្រមលែងដៃខ្លះ យើងនឹងមានសត្រូវដែលមិនសូវស្អប់យើង ឬក៏អាចក្លាយជាមិត្តយើងផងក៏ថាបាន។ ខ្ញុំធ្លាប់អានពាក្យទូន្មានរបស់ ស៊ុនជឺ ដែលគាត់និយាយថា **កុំធ្វើឱ្យសត្រូវយើងទាល់ច្រកឱ្យសោះ ត្រូវទុកផ្លូវមួយដើម្បីឱ្យគេគេចខ្លួចផង**។ យើងប្រាកដជាមិនជឿទេ ថាសត្រូវមានពេលខ្លះក៏ឈរខាងយើងដែរ ឱ្យតែយើងទុកកន្លែងមួយឱ្យគេឈរ។

នៅក្នុងរឿង Harry Potter របស់អ្នកស្រី J.K Rowling បានបង្ហាញពីចំណុចមួយនេះ។ Harry និង Draco មិនត្រូវគ្នាតាំងពីដើមរឿងមកម្ល៉េះ។ នៅពេលដែលពួកគេធំឡើង ក៏ខ្លាចជាសត្រូវនឹងគ្នាតែម្តង។ នៅវគ្គមួយនោះ Draco ប៊ិះតែនឹង

ស្លាប់នៅក្នុងភ្លើងទៅហើយ តែសំណាងល្អបាន Harry ជិះអំបោះហោះមកជួយទាន់ពេល។ ក្រោយមក ចរិត និងអាកប្បកិរិយារបស់ Draco បានផ្លាស់ប្តូរពីការស្អប់ខ្ពើម មកជាការគោរពវិញ។ ទោះបីជាអ្នកទាំងពីរមិនបានក្លាយជាមិត្តនឹងគ្នាក៏ពិតមែន តែពួកគេក៏លែងចាត់ទុកគ្នាជាសត្រូវទៀតដែរ។ Draco ថែមទាំងបានអប់រំកូនរបស់ខ្លួន មិនឱ្យស្អប់ខ្ពើមអ្នកដែលមិនមានឈាមជ័រមេធ្មប់សុទ្ធទៀតផង។ នៅវគ្គចុងក្រោយបង្អស់នៅក្នុងភាពយន្ត Draco និង Harry បានញញឹមដាក់គ្នាទៀតផង។

Harry បានបង្កើតហេតុផលមួយជំនួស Draco ដោយមិនគិតថា Draco ជាមនុស្សអាក្រក់ឡើយ។ គេគិតថា ច្បាស់ជាមានអ្នកបង្ខំពីក្រោយមិនខាន។ ហេតុផលនេះហើយដែលធ្វើឱ្យ Harry សុខចិត្តជួយ Draco នៅពេលនោះ។

ឆាវឆាវទុកជីវិតឱ្យមន្ត្រីក្បត់

ទ័ពឆាវច្បាំងឈ្នះយានសាវ ហើយបានចូលទៅសំណាក់រកឃើញសំបុត្រអែបអបរបស់មន្ត្រីនៅខាងឆាវឆាវផ្ញើរមកឱ្យយានសាវ។ ពេលនោះឆាវភី ផ្តល់យោបល់ឱ្យចាប់តាមឈ្មោះនោះ។ ឆាវឆាវដឹងថា បើចាប់តាមឈ្មោះ ពួកមន្ត្រីទាំងនោះប្រាកដជារត់មិនរួចទេ តែបើចាប់បានហើយវាយ៉ាងម៉េច បានប្រយោជន៍អីមកវិញ។ ឆាវភី ចង់ឱ្យសម្លាប់មន្ត្រីទាំងនោះចោល តែឆាវឆាវបានពន្យល់កូនប្រុសខ្លួនវិញ

ថា “ **បើចង់សម្លាប់ ក៏គួរសម្លាប់ទាំងពុកដែរ ព្រោះពុកក៏ធ្លាប់ផ្ញើរសំបុត្រឱ្យយានសាវដែរ ហើយថែមទាំងធ្លាប់អែបអបវាទៀតផង។ ពុកថាវាជាសរសេរទ្រូងរបស់ប្រទេសជាតិ ជាតម្រាប់របស់មនុស្សលោក។** ”

គាត់ក៏បានរកហេតុផលមួយដែលល្អបំផុតថា “ **ពួកគេខ្លាចពុកច្បាំងចាញ់ ដូច្នេះចង់ដកផ្លូវក្រោយទុកឱ្យខ្លួនឯង។** ” ហេតុផលនេះ ជាការសរសើរមន្ត្រីទាំងនោះដែលចេះទុកផ្លូវដើរសម្រាប់ខ្លួនឯង។ សាកគិតទៅមើល ហេតុផលនេះ បើឆាវឆាវមិននិយាយ តើមន្ត្រីដែលអែបអបយានសាវនោះហ៊ាននិយាយចេញមកទេ? ច្បាស់ជាមិនហ៊ានឡើយ ជាពិសេសក្រោយជ័យជម្នះដ៏ធំរបស់ឆាវឆាវទៀត។ ស៊ីងអ៊ី ដែលជាជំនិតរបស់ឆាវឆាវ ក៏ឱ្យយោបល់ដុតសំបុត្រទាំងនោះចោល ដើម្បីទុកជាការគោរពដល់ម្ចាស់សំបុត្រ។

ការរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃរបស់ឆាវឆាវ បានធ្វើឱ្យគាត់ក្លាយជាមនុស្សមានចិត្តទូលាយក្នុងភ្នែកអ្នកក្រោមបង្គាប់ ហើយម្យ៉ាង ក៏ធ្វើឱ្យគេមានចិត្តស្មោះនឹងគាត់កាន់តែច្រើនដែរ។ ឆាវឆាវ រកហេតុផលប៉ុណ្ណេះហើយ នៅងាកមកសរសើរថាស៊ីងអ៊ីមានចិត្តទូលាយទៀត ដែលតាមការពិតគួរតែគាត់និយាយដាក់ខ្លួនឯងវិញទេទើបត្រូវជាង។ ការរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃ នឹងបង្រៀនយើងពី ភាពជាអ្នកដឹកនាំហើយក៏ត្រៀមខ្លួនធ្វើជាអ្នកដឹកនាំដែរ។

ការជួយរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃ ជាការគ្រប់គ្រងអ្នកដទៃ

ការរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃនេះ ប្រៀបដូចជាយើងទៅគ្រប់គ្រងអ្នកដទៃទាំងស្រុងដែរ ព្រោះហេតុផលដែលយើងនិយាយមក គេនឹងទទួលយក ព្រោះវាជាហេតុផលដែលមានប្រយោជន៍ល្អចំពោះពួកគេ។ នៅពេលគេទទួលយកហេតុផលយើងហើយ តើនៅមានអ្វីទៀតដែលគេមិនព្រមទទួលនោះ? ពួកគេនឹងទទួលគ្រប់យ៉ាងតាមតម្រូវការរបស់យើង។

វិធីសាស្ត្រមួយនេះប្រើបានច្រើនទាំងក្នុងគ្រួសារ ការងារ ការសិក្សា កីឡា និងស្នេហាជាដើម។ បើនិយាយពីស្នេហាវិញ រឹតតែត្រូវការវិធីសាស្ត្រនេះហើយ។ បើដៃគូរបស់យើងមានកំហុសតូចតាច យើងគួរតែរកហេតុផលមួយដើម្បីជួយលុបលាងកំហុសនោះ។ នេះជាការជៀសវាងទំនាស់។ យើងមិនចាំបាច់ទៅប្រាប់គេថាត្រូវនិយាយហេតុផលណានោះទេ យើងគ្រាន់តែបង្កើតហេតុផលមួយ ហើយជឿជាក់លើហេតុផលនោះទៅ គឺគ្រប់គ្រាន់ហើយ។ ជួយរកហេតុផលឱ្យគ្នាខ្លះ ក៏មិនខាតអ្វីដែរ។

តើឆាវ់ឆាវ់ ជាមនុស្សមានគុណធម៌ដែរទេ?

នេះជាសំណួរមួយដែលមានគេធ្លាប់សួរ នៅលើ Page របស់ខ្ញុំ។ ពេលនោះខ្ញុំឆ្លើយ

ថា ឆាវឆាវមានគុណធមិ ព្រោះអីគាត់ចេះរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃ។ តែមានមនុស្សជាច្រើនមិនយល់ស្របនឹងចម្លើយរបស់ខ្ញុំទេ។ ពួកគេឱ្យនិយមន័យគុណធមិទៅតាមផ្លូវផ្សេងទៅវិញ។ អ្នកខ្លះគិតថា គុណធមិនៅលើអណ្តាត។ ឱ្យតែគេប្រកាសខ្លួនថា ជាមនុស្សមានគុណធមិ ក៏ជឿភ្លាមថាគេមានគុណធមិ។ ឯអ្នកខ្លះគិតថា គុណធមិនៅលើការចែកអំណោយដែលចេញមុខចេញមាត់។ សម្រាប់ខ្ញុំគុណធមិគឺការជួយអ្នកដទៃ និងជួយតាមគ្រប់រូបភាពទាំងអស់។

សរុប

ការជួយរកហេតុផលឱ្យអ្នកដទៃ ជាវិធីមានប្រៀបលើអ្នកដទៃក្នុងការរស់នៅ។ វានឹងបង្រៀនយើងឱ្យក្លាយជាអ្នកដឹកនាំពិតប្រាកដ ដោយមិនចាំបាច់ត្រូវការឋានៈអ្វីទាំងអស់។ ពេលខ្លះការធ្វើបែបនេះ មើលទៅដូចជាល្ងង់ខ្លៅបន្តិចមែន តែបើយើងសុខចិត្តធ្វើល្ងង់ យើងនឹងស្គាល់ពីផលប្រយោជន៍របស់វាមិនខាន។ **ហេតុផលគ្រប់យ៉ាង អាចមានន័យបាន ដរាបណាយើងទទួលស្គាល់វាសិន ដូច្នេះមានតែហេតុផលដែលយើងបង្កើតខ្លួនឯងទេ ទើបយើងងាយទទួល**។ បើមិនអាចជួយអ្វីគេធំដុំបាន ជួយតែត្រឹមប៉ុណ្ណេះក៏គ្រប់គ្រាន់ដែរ។